



Canadian International  
Development Agency

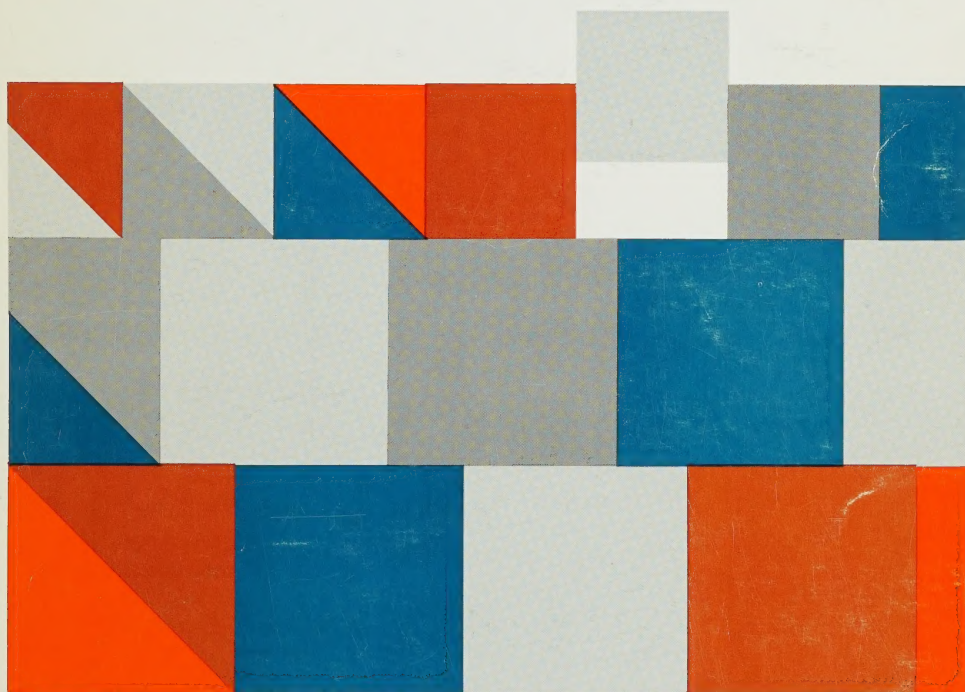
Agence canadienne de  
développement international

Government  
Publications

CAI  
EA 88  
85C11

# Canadian Business and the Third World

## A Growing Partnership



Canada

Research and Writing: EDPRA Consulting Inc.  
Editors: Jim Holmes, David Prévost  
Design: Lucie Chantal

©Minister of Supply and Services Canada 1985  
Cat. No. E94-58/1985  
ISBN 0-662-53581-2

Published by the Public Affairs Branch  
Canadian International Development Agency (CIDA)  
200 Promenade du Portage  
Hull, Quebec  
K1A 0G4

February 1985

# Table of Contents

Minister's Message	2
President's Message	3
CIDA's Industrial Cooperation Program	4
Why Develop Canada-Third World Business Partnerships?	5
Industrial Cooperation Program's Five-Year Growth	8
INC Networks	11
CIDA/INC's Chain of Activities	14
Examples of INC at Work	19
Annexes:	25
A. Helpful Contacts	
B. INC's Organizational Structure	
C. Industrial Cooperation Program: Number of Projects and Amounts Approved, by Region, 1979-80 to 1983-84	
D. Industrial Cooperation Program: Number of Projects and Amounts Approved, by Program Activity, 1979-80 to 1983-84	



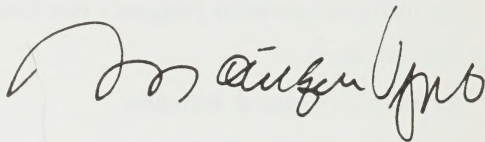
# Minister's Message

Tires to be retreaded in India . . . pollution to be controlled in Brazil . . . electrical wire to be fabricated in Nigeria . . . accountants to be trained in the Caribbean. These are just a few of the jobs tackled so far by Canadian and Third World companies and institutions with the help of CIDA's Industrial Cooperation program (INC). But the developing countries are full of human needs yet to be met.

If development means moving toward self-reliance through your own efforts, and if the developing countries are ever to meet all the daily needs of their people, there is a huge role that must be played by individual initiative and the private sector. In the Third World, local business and industry must contribute to economic progress by producing needed goods and services more abundantly if national development is to thrive. And in Canada, the private sector must be fully involved if this country is to make its best possible contribution to world development, while also creating the network of economic relationships we need in our world of growing interdependence.

The Industrial Cooperation program encourages all of this to happen. By linking Canadian business with its counterparts in Third World countries, INC promotes investment, trade, joint ventures and the transfer of technology, all in a spirit of partnership and cooperation.

In its first five years, INC has proved a very innovative and successful program — because it has responded well to the needs and wishes of the private sector, Canadian and Third World alike. In the next five years, I hope we can build on past experience and do an even better job. Your ideas on how we can improve will always be welcome.



**Monique Vézina**  
Minister for External Relations



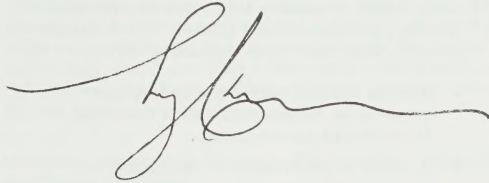
# President's Message

This Review is intended to give the reader a glimpse of one of CIDA's most innovative programs, and of the partnership it has fostered between CIDA and the Canadian private sector.

The strength of the Industrial Cooperation Program is that it responds to the initiatives of Canadian companies. Since its inception, it has enabled close to 1,500 companies in all parts of Canada to gain access to new markets and opportunities in some 90 countries in the developing world. It is a story of enterprise of the sort that has built our country.

This program demonstrates that Canadian companies can meet new challenges far from their home base. It shows great promise. We value the opportunities it provides for CIDA to work with the Canadian private sector in taking Canadian entrepreneurship, skills and technology to the developing world — and in bringing back to Canada knowledge and experience that contribute to our progress. We believe it will continue.

In recognition of the importance that CIDA attaches to the future of this program, the Business Cooperation Branch, of which INC is the operating arm, has been established during the past year. We look forward to increasing cooperation with the private sector.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Catley-Carlson', with a long horizontal flourish extending to the right.

**Margaret Catley-Carlson**  
**President**

# CIDA's Industrial Cooperation Program

The purpose of the Industrial Cooperation Program (INC) is to stimulate increased participation by the Canadian private sector in the industrial development and growth of the Third World, and to do so through joint ventures and other forms of business initiatives beneficial to developing countries and Canada. The Program provides assistance in the following ways:

- It helps develop business contacts and cooperation between Canadian firms and Third World counterparts;
- It assists in the transfer of technology to developing countries;
- It offers pre-investment incentives to Canadian business seeking collaboration in developing countries;
- It provides information on industrial cooperation opportunities;
- It supports transfer of technology exhibitions, missions, visits, and seminars for Canadians and their Third World partners which help to increase the developmental impact of Canadian business ventures in developing countries; and
- It helps developing countries improve their capacity for industrial expansion.

(CIDA Photo: Paul Chiasson)





# Why Develop Canada-Third World Business Partnerships?

## 1: Because

Canadian business firms are a highly effective vehicle for the transfer of technology — perhaps the most crucial factor in bringing about industrial development in the Third World.

Third World countries and Canada can benefit from joint partnerships in industrial and business development. Such partnerships help developing countries achieve the important transfer of technology which can lead to increased employment and import substitution, improved foreign exchange earnings, and expanded human resource development.

## 2: Because

Canadian prosperity is enhanced by economic relationships with developing countries.

New, vigorous relationships with developing countries are emerging. Canadian business is increasingly looking beyond its traditional emphasis on the industrialized countries of Europe, Japan and the United States to the Third World. It recognizes that different forms of cooperation with the Third World — such as joint ventures, licensing arrangements, and co-production agreements — are possible. And it sees that Canadian expertise and consulting services are sought worldwide in a variety of fields, ranging from energy, development and health to design, marketing, manufacturing and management.

(CIDA Photo: Crombie McNeill)



### **3: Because**

Canadian business is recognized as advanced and innovative, with much to offer to partners in Third World countries.

Most Third World nations are faced with a complexity of problems when developing their industrial and business sectors. They therefore welcome Canadian firms which are willing to share their ideas, innovativeness, technology and managerial skills with Third World counterparts.

However, it is not just the large, well-known firms that are sought. In Canada some of the key identifiers of new projects and the innovators of new products are small, lean firms. At least 15,000 such firms exist. Many are becoming more involved in international business ventures. Many more could.

### **4: Because**

Despite the international economic crisis, some of the most promising business opportunities are in Third World countries. The economies of the Newly Industrializing Countries have continued to grow, even when the economies of Canada and other industrialized countries were stagnant or in recession. Thus, the climate for investment in developing countries is steadily improving. The scope for initiatives and entrepreneurship is virtually limitless.

### **5: Because**

The Third World offers a challenge.

Canadians are becoming increasingly aware of the reality of global interdependence. Many are trying to understand better the cultural, ethnic, religious and geographic characteristics that distinguish Canada from Third World nations. The innovative Canadian firm and the far-thinking entrepreneur see these differences not only as exciting challenges to be met, but also as opportunities for creating new initiatives.



# Where Can These Business Linkages Occur?

Business linkages can occur almost anywhere in the Third World that Canadian business wants to go and believes that a market exists.



## Africa

Algeria  
Angola  
Benin  
Botswana  
Burkina Faso  
Burundi  
Cameroon  
Cape Verde Islands  
Central African Republic  
Chad  
Comoros  
Congo  
Djibouti  
Egypt  
Equatorial Guinea  
Ethiopia  
Gabon  
Gambia  
Ghana  
Guinea  
Guinea-Bissau  
Ivory Coast  
Jordan  
Kenya  
Lebanon  
Lesotho  
Liberia  
Madagascar

Malawi  
Mali  
Mauritania  
Mauritius  
Morocco  
Mozambique  
Namibia  
Niger  
Nigeria  
Rwanda  
Sao Tomé and Príncipe  
Senegal  
Seychelles  
Sierra Leone  
Somalia  
Sudan  
Swaziland  
Tanzania  
Togo  
Tunisia  
Uganda  
Yemen Arab Rep.  
Yemen People's Dem. Rep.  
Zaire  
Zambia  
Zimbabwe

## Asia

Bangladesh  
Bhutan  
Burma  
China  
People's Rep.  
Cook Islands  
Fiji  
India  
Indonesia  
Kiribati  
Malaysia  
Maldives  
Nepal  
Pakistan  
Papua New Guinea  
Philippines  
Singapore  
Solomon Islands  
South Korea  
Sri Lanka  
Thailand  
Tonga  
Turkey  
Tuvalu  
Vanuatu  
Western Samoa

## Latin America

Argentina  
Bolivia  
Brazil  
Chile  
Colombia  
Costa Rica  
Ecuador  
El Salvador  
Guatemala  
Guyana  
Honduras  
Mexico  
Nicaragua  
Panama  
Paraguay  
Peru  
Suriname  
Uruguay

## Caribbean

Anguilla  
Antigua  
Barbados  
Belize  
Cayman Islands  
Dominica  
Dominican Rep.  
Grenada  
Haiti  
Jamaica  
Montserrat  
St. Kitts  
St. Lucia  
St. Vincent  
Trinidad & Tobago  
Turks & Caicos Is.  
Virgin Islands (Br.)

---

# Industrial Cooperation Program's Five-Year Growth

## Initiation

Responding to the Third World's need for industrialization, and to the Canadian business community's growing search for new challenges, Canada initiated in 1971 a program of support for Canadian firms. The program helped Canadian companies establish or expand their activities in developing countries by providing assistance for starter and feasibility studies. Strongly encouraged by the favorable results of the initiatives, CIDA launched a new and expanded Industrial Cooperation Program in September 1978 with a budget of \$460,000.

## Rapid Expansion

In just over five years, INC has grown from a small program of 66 projects to a dynamic program of almost 600 projects. Altogether, INC has supported over 1,800 projects valued at close to \$100 million undertaken in over 97 developing countries. An even greater expansion of INC's support to the private sector is foreseen in the next five years.

## Multiplier Effect

Throughout Canada, companies are showing greater interest than ever in the Third World, as reflected by the rising number of INC-assisted projects in Africa, Asia and the Americas. The consequent multiplier effect has been, and will continue to be, substantial. Joint ventures between Canadians and Third World partners, licensing arrangements, management agreements, consultancy and technical support, technology transfers, and increased exports by Canadian firms have been the result of the growth of Canadian business interest and INC initiatives.

## Five Years of Progress

### 1979-80

Starting with a budget of \$460,000 in 1978-79, INC approves 128 projects worth \$6.4 million in 1979-80.

Completing the link with the Canadian business community, the Canadian Project Preparation Facility (CPPF) is created to assist the Canadian consulting industry. (See page 17 for a description of this activity.)

### 1980-81

INC's approvals increase to \$14.5 million and support 299 projects.

The first missions and the first project identification studies are set up.

### 1981-82

\$15.3 million is approved for 396 projects.

INC's first solo Transfer of Technology Exhibition is held: CANEX 82, Singapore.

The Canadian Renewable Energy Facility (CREF) is established. (See page 17 for a description of this activity).

### 1982-83

Approvals reach \$21.7 million for 406 projects.

Regional Exhibitions are organized: CANTEC 83 in Trinidad and Tobago; TEC-CAN 82 in Brazil; ANDI-CANEX 82 in Colombia; and others.

The first Industrial Development Services projects are initiated.

### 1983-84

Nearly 600 projects valued at \$40 million to be disbursed over several years are approved.

INC's first major venture into China: a Transfer of Technology Seminar.

INC Transfer of Technology Exhibitions in Singapore and Egypt. Missions to Cameroon, India, Ivory Coast, Pakistan, Sri Lanka, Thailand. Incoming missions to Canada.

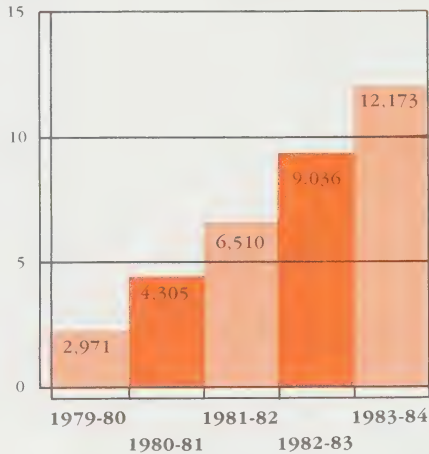


# Industrial Cooperation Program:

Amounts Approved, by Region  
1979-80 to 1983-84  
(C\$'000)

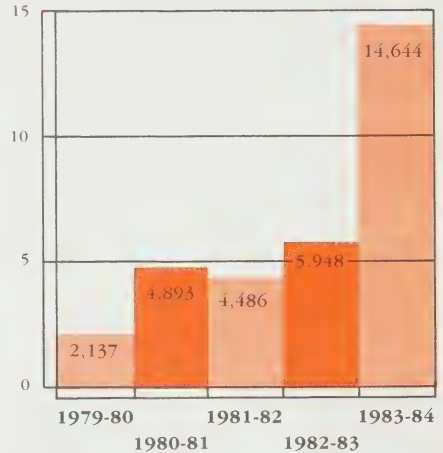
## The Americas

Five Year Total: \$34,995



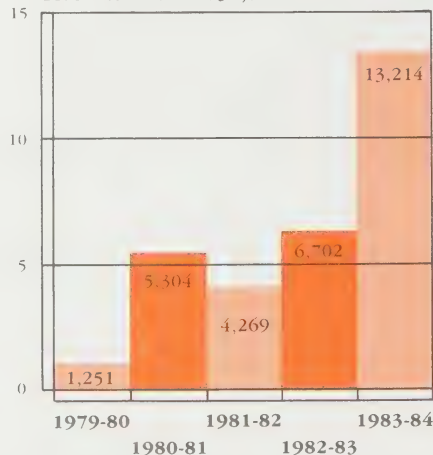
## Africa

Five Year Total: \$32,108



## Asia

Five Year Total: \$30,740



## Total by Year

1979-80: \$6,359

1980-81: \$14,502

1981-82: \$15,265

1982-83: \$21,686

1983-84: \$40,031

**Grant Total: \$97,843**

Note: The above data include projects for Canadian and international institutions on a pro-rated basis.

# INC Networks

The Government of Canada encourages and supports Canadian business initiatives with a variety of programs. As one of these programs, INC is increasingly being recognized by the business community as an innovative, quickly responsive program that helps to link Canadian and Third World business initiatives.

INC acts as a catalyst in the forging of private sector linkages that provide developing countries with managerial and entrepreneurial skills, and access to Canadian technology, expertise, goods and services, while creating exciting opportunities in the Third World for Canadian business.

INC maintains contacts with chambers of commerce, business councils, trade associations, and federal and provincial government departments and agencies. The network for Canadian entrepreneurs is further extended abroad through regional meetings, investment missions, and transfer of technology exhibitions.

In Canada, the INC network encompasses many key private sector organizations, including the Canadian Chamber of Commerce (CCC), the Canadian Export Association (CEA), the Canadian Manufacturers Association (CMA), the Association of Consulting Engineers of Canada (ACEC), the Canadian Oilfield Manufacturers Association (COMA), and the Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada (EEMAC).

## A Key Link

## A Catalyst

## An Extensive Network

## The Network in Canada

(CIDA Photo: David Barbour)



## **A Roster of Businesses**

These organizations operate in various ways to facilitate Canadian and Third World business connections. For instance, the Canadian Chamber of Commerce (through INC) has set up a roster of over 1,000 small and medium-size Canadian businesses potentially interested in pursuing Third World opportunities for industrial cooperation.

## **Third World Networks**

Abroad, INC has wide-ranging Third World networks which are steadily growing.

## **In Latin America and the Caribbean**

In Latin America, INC gives support directly to Canadian companies following up on opportunities throughout the region. It also supports such organizations as the Canadian Association — Latin America and Caribbean (CALA) and the Brazil-Canada Chamber of Commerce (BCCC). In the Caribbean, INC supports, through CALA, the activities of the Barbados-based Caribbean Association of Industry and Commerce (CAIC). These well-informed networks provide excellent technical assistance to the private sector in the areas of joint ventures and trade.

## **In Africa and the Middle East**

Help and advice for efforts in Africa and the Middle East are available from such organizations as the Egypt-Canada Business Council and the Canadian Export Association. Collaboration between Canadian, African and Middle Eastern business and industry is occurring in an ever-widening circle of countries.

## **In Asia**

The Program in South Asia works through the Canadian Chamber of Commerce and with the Canada-India Business Council, the Canada-Pakistan Economic and Trade Council, and the Greater Colombo Economic Commission (Sri Lanka). INC also helps in India by supporting the Association of Indian Engineering Industries.

In the ASEAN\* countries the Program has successfully promoted the involvement of Canadian business, both directly and through such networks as the Pacific Basin Economic Council and Technonet Asia. INC is similarly working with the Canada-China Trade Council to familiarize the Canadian business community with the growing potential for industrial cooperation with the People's Republic of China.

---

\*Association of Southeast Asian Nations, comprising Brunei, Indonesia, Malaysia, the Philippines, Singapore and Thailand.



# INC Networks

## International Financial Institutions (IFIs)

African Development Bank  
Arab Funds  
Asian Development Bank  
Caribbean Basin Facility  
Caribbean Development Bank  
Inter-American Development Bank  
International Finance Corporation  
World Bank

## Third World

Association of Indian Engineering Industries  
Association of Thai Industries  
Caribbean Association of Industry & Commerce  
Federation of Indian Chambers of Commerce and Industries  
Foreign Investment Advisory Committee (Sri Lanka)  
Greater Colombo Economic Commission  
Indian Investment Centre (New Delhi, New York)  
Investment Promotion Bureau (Pakistan)  
Jamaica Manufacturers' Association  
Technonet Asia

## Canadian Private Sector

Association of Consulting Engineers of Canada  
Brazil-Canada Chamber of Commerce  
Canada-Africa Business Advisory Group  
Canada-Arab Business Council  
Canada-China Trade Council  
Canada-India Business Council  
Canada-Malaysia Business Council  
Canada-Pakistan Trade and Economic Council  
Canadian Association — Latin America and the Caribbean  
Canadian Chamber of Commerce  
Canadian Executive Services Overseas  
Canadian Export Association  
Canadian Importers Association  
Canadian Manufacturers Association  
Canadian Oilfield Manufacturers Association  
Egypt-Canada Business Council  
Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada  
World Trade Centre (Toronto)

## Canadian and Provincial Government Inputs

Provincial Governments'  
Ministries of Industry  
Canadian Embassies and High Commissions  
Department of Regional Industrial Expansion  
Export Development Corporation  
External Affairs — Trade Development Branch

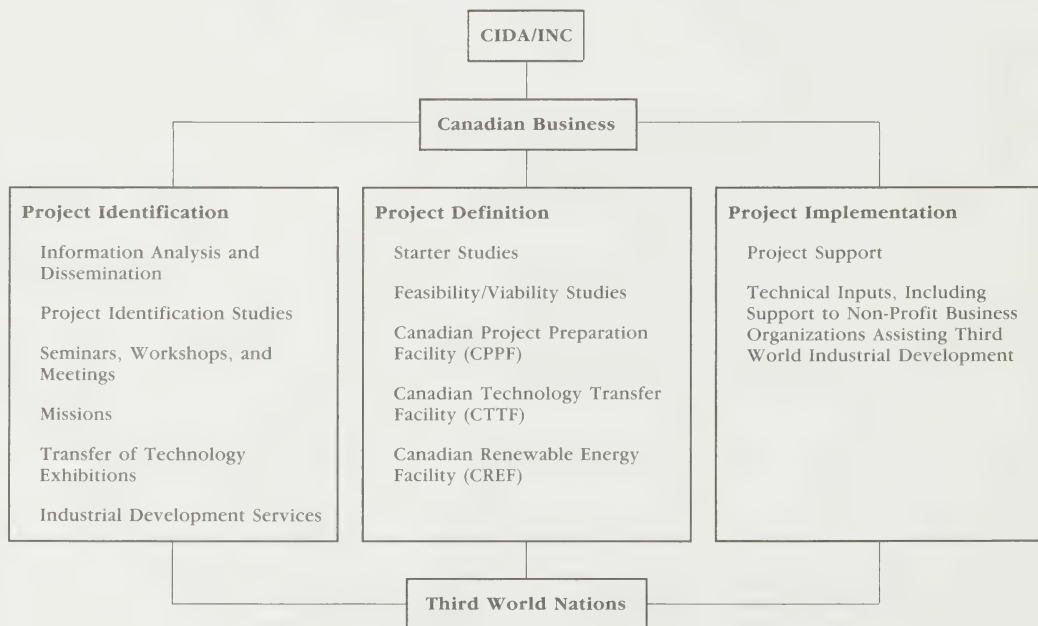
# CIDA/INC's Chain of Activities

## The Developmental Role of Business

The Industrial Cooperation Program was established because of the conviction that Canadian business has a crucial developmental role to play in the Third World. CIDA encourages business to assume and expand that role by providing not only financial assistance but also a chain of support through INC.

## Assistance from INC's Officers

The Program's experienced officers can help Canadian business develop its plans and ideas for increased participation in the industrial development and growth of Third World countries. In particular, they can assist business with financial support through the three main sequences of activities outlined in the chart below:



# Project Identification

Lack of knowledge is often a barrier to effective Canadian participation in Third World industrial development and to the forming of partnerships between the people of developing nations and Canadians. INC helps to overcome that barrier, organizing exchanges of information through missions, meetings, seminars, and workshops. It provides support for starter and feasibility studies and sponsors transfer of technology exhibitions.

Considerable enthusiasm has been generated by INC's sectoral missions to and from Canada. In 1983, over 30 such missions took place. Among these, a high technology mission of Canadian business people travelled to Singapore, Thailand, and the Philippines; a transport mission visited Thailand; and a mission for aviation-related equipment toured the ASEAN countries. Many business groups also went to Latin America and the Caribbean under arrangements made by the Canadian Association — Latin America and Caribbean and the Brazil-Canada Chamber of Commerce.

Investment promotion visits from developing countries to Canada, and vice versa, have demonstrated their usefulness to businesses seeking to promote investment, technology transfers, and better linkages between Canadian and Third World business communities.

The scope of INC activities is constantly expanding. Besides sponsoring several hundred exchanges each year, it brings UNIDO\* and GATT\*\* trainees from developing countries to Canada on orientation tours. It sponsors developing country delegates to international symposia on small business and to Canadian Standards Council seminars on the development and implementation of industrial standards. It also helps to finance standards meetings and investment seminars for the Caribbean Community (CARICOM).

Transfer of technology exhibitions are proving to be a highly effective way of introducing Canadian firms to the business community in Third World countries. They also reinforce economic links between Canada and developing nations and open up joint opportunities for transfers of technology.

In cooperation with the Canadian private sector, the Program has sponsored transfer of technology exhibitions in, among other countries, Brazil, Colombia, the People's Republic of China, Mexico, Morocco, Singapore, Thailand, and Trinidad and Tobago. In 1982, INC supported a Canada-China Transfer of Technology Seminar in Beijing and Shanghai. The meetings centred on four sectors of specific interest to China and Canada: oil and gas, food processing and packaging, transport, and communications.

## Improved Information and Communications

### Missions

### Exchanges, Seminars, Workshops, and Meetings

### Transfer of Technology Exhibitions

---

\* United Nations Industrial Development Organization

\*\* General Agreement on Trades and Tariffs



INC has also sponsored exhibitions of a regional nature. For example, three Transfer of Technology Exhibitions (CANEX) directed at the five ASEAN countries were held in Singapore during the years 1981-1983. A regional exhibition was organized in Trinidad and Tobago, CAN-TEC 83, where industrialists and government officials from most Latin American and Caribbean countries met with their Canadian counterparts to explore a variety of opportunities. Similarly, TECNO-CANADA 84 brought entrepreneurs from ANDEAN PACT countries together with Canadian counterparts. The latter projects have also attracted special interest through their Business and Investment Promotion Seminars.

By way of illustrating the value of such exhibitions, a number of joint initiatives emerged from the CANEX exhibitions in ASEAN countries. They encompassed warehouse dock levellers, portable housing, grain dryers, electrical components and switches, valves and heat exchangers. In addition, a number of other negotiations regarding collaborative ventures are in progress through the Americas and Asia.

## Information and Studies

INC has also produced investment guides to specific countries and provided information and promoted studies on key aspects of industrial cooperation. Moreover, it has financed subscriptions to technical and business journals and provided them to such Third World recipients as business people, technical schools, universities, and technical ministries, which often lack up-to-date publications.

## Industrial Development Services

Another type of Project Identification Facility, Industrial Development Services, assists developing countries to become self-reliant in their industrial sector. For example, financial support — in the form of Canadian experts such as engineers, bankers, accountants and economists — can be provided to a Third World country.

(CIDA Photo: Pat Morrow)



# Project Definition

Once possible projects have been identified by Canadians and their Third World colleagues, the next stage is project definition. At this point starter studies can help businesses define possible opportunities for long-term business cooperation, such as joint ventures, direct investments, management contracts, co-production arrangements, and licensing agreements. The Program contributes financially to investigative visits by Canadian business enterprises to developing countries, as well as to visits by nationals of developing countries to Canada. In the five years to 1983-84, INC has contributed to over 500 Starter Studies.

If the preliminary investigation or starter study shows positive results, the next stage is a feasibility or viability study. Such a study is intended to make an in-depth analysis of the potential for long-term business cooperation projects.

INC helps offset the costs incurred by the Canadian business enterprise in determining a project's viability. During the five years to 1983-84, INC contributed to more than 163 viability studies which have led to over 40 business cooperation projects. The various benefits to Canada thus far are estimated to be in the millions of dollars.

Another way in which INC helps businesses with project identification is through the Canadian Project Preparation Facility (CPPF). The CPPF provides financial support to Canadian consulting firms wishing to prepare pre-feasibility studies for major capital projects, particularly those to be funded by the international financial institutions (IFIs), i.e.: the World Bank and the four regional development banks — the African Development Bank, the Asian Development Bank, the Caribbean Development Bank, and the Inter-American Development Bank. These institutions provide financing of more than \$30 billion per year for the implementation of development projects in the Third World. The CPPF provides an opportunity for Canadian firms to enter into an otherwise highly competitive area of business.

In the five years to 1983-84, INC approved 168 CPPF applications. CPPF-supported studies are highly diversified, ranging from hydroelectric power, irrigation, and civil aviation, to transport systems and harbor development.

The Canadian Technology Transfer Facility (CTTF) is designed to allow for the testing and adaptation in developing countries of a proven technology already in use industrially in Canada as a prelude to long-term business cooperation. A CTTF project example is the testing of a sugar cane separator in Jamaica.

The Canadian Renewable Energy Facility (CREF) is an outgrowth of the CTTF, in the sense that it supports the testing and adaptation of Canadian technology in developing countries, specifically in the field of renewable energy. The establishment of CREF was announced by Canada at the United Nations Conference on New and Renewable Sources of Energy at Nairobi in August 1981. It has generated considerable interest on the part of both large and small Canadian manufacturers in this field. One example of a CREF-assisted project is the installation and demonstration of a solar-heating system in Kenya for domestic and industrial water heating, which has led to the establishment of a joint venture to assemble and manufacture thermosolar products.

## Starter Studies

## Feasibility/ Viability Studies

## Project Preparation Facility

## Technology Transfer Facility

## Renewable Energy Facility

# Project Implementation

## Project Support

After projects have been defined and initiated companies often need assistance in ensuring that the projects are successful. INC can provide several types of project support.

First, support can be made available to help companies overcome particular well-defined problems encountered in a business cooperation arrangement. Examples include: the training of engineers in small-scale hydro power; support for the establishment of a Commercial Arbitration Centre for international contract disputes; special training to fill key gaps in human resources; analysis of complex tax legislation; and investigation of standards.

## Technical Inputs

Technical input projects are intended to match Canadian technical capacities to developing country needs. Such needs can include expertise in fields such as international tax problems, banking services and joint-venture formation. The objective is to encourage contacts between Canadian business associations, institutions and groups, and international organizations to increase their involvement in developing countries.

## Support to Non-Profit Business Organizations

Through INC, financial support can be given to non-profit business organizations which assist Third World countries in the field of industrial development. Such institutions include Technonet Asia, Caribbean Association of Industry and Commerce, Canadian Association — Latin America and Caribbean; and a number of international business councils, such as the Egypt-Canada Business Council.

In addition, INC has provided support to the Canadian Executive Services Overseas (CESO)\* which helps developing countries strengthen their industrial and economic base by providing the services of recently retired Canadian executives.

---

\* As of September 1984, the responsibility within CIDA for this organization was transferred to the Institutional Cooperation and Development Services Program.

(CIDA Photo: Dilip Mehta)





# Examples of INC at Work

## Asia

In 1975, CIDA financed a study on the viability of setting up a tuna fishing and processing plant in the Philippines. By 1982, some 900-1,000 Filipinos were employed in the fish processing plant and another 5,000 in jobs related to the fishing operation. Sales were expected to increase from \$15 million in 1981 to \$35 million in 1983, with the Canadian firm undertaking the worldwide marketing. Canadians were also employed to build seine vessels and fish processing equipment and machinery.

A Canadian company, after investigating possible manufacturing sites, decided on Singapore as an ideal location because of its highly skilled workers and excellent tax incentives. The Canadians formed two joint ventures in 1982 — a manufacturing company and a marketing outfit — and they expect to sell \$500,000 worth of parts and manufacturing services per year from their Canadian operation.

As a result of a study to ascertain the feasibility of setting up licensing arrangements for the manufacture of tire and retreading equipment in India, a Canadian enterprise and an Indian counterpart signed an agreement in 1983 for the sale of technology, equipment, and parts unobtainable in India. The Canadian firm has already sold technology and equipment worth \$300,000, and expects to sell at least \$125,000 per year to India in the coming years.

### **Tuna Fishing and Processing Plant in the Philippines**

### **Air Conditioning Equipment Manufacture in Singapore**

### **Tire Repair and Retreading Equipment in India**

(CIDA Photo: David Barbour)



## **Assembly of Multiplex Terminals in Malaysia**

An international Canadian company recently formed a joint venture with a corporation owned by the Malaysian government. The outcome: a \$12 million contract to supply a new multiplex system in Malaysia, with an order for \$4 million worth of equipment already in place. The joint venture company will supply low-speed data multiplex systems for transmitting telex channels over the next 5 to 10 years. The Canadian company has also applied to INC for support to train Malaysian technicians.

## **And in India**

The same company — as a result of an INC-India supported viability study — was able to enter into a licensing agreement with an Indian company to provide technical assistance, multiplexers and other products.

## **Manufacturing Coconut Mats and Matting Products in Sri Lanka**

A Canadian matting firm, using a starter study, discovered that Sri Lanka had a new technique for crushing coconuts, the use of which would make the matting company competitive with the Indian industry. As a consequence, it was able to set up a joint venture, backed by Sri Lankan government approvals and the promise of Export Development Corporation investment insurance. The work will be done on a cottage industry basis, starting with 150 trainers and eventually involving 3,000 Sri Lankans working on a direct and indirect basis.

(CIDA Photo: Dilip Mehta)



Canadians participating in the CANEX 82 Exhibition in Singapore, the TECH EX 81 in Sri Lanka, and the mini-missions to New Delhi and Singapore found their participation to be most beneficial. One Canadian enterprise established licensing and assembly agreements with three companies in Thailand (worth \$280,000 per year), Malaysia (\$100,000 per year) and the Philippines (\$150,000 per year). It was also asked to provide training and marketing services. Two other companies signed licensing and sales agreements; another company signed a three-year contract to provide educational equipment; and yet another was asked to set up 35 technical training centres in Indonesia.

## **Outcomes from Singapore CANEX 82, Mini-Missions, and TECH EX 81**

## **Africa**

One of INC's first successes in Africa took place in Nigeria. After studies funded by CIDA in 1973, a Canadian firm formed a joint venture with a Nigerian partner to produce electrical wire and cable. Expanding almost yearly, by 1980 it employed 200 Nigerians, produced \$30 million worth of wire and cable for the local market, and absorbed \$3.5 million in Canadian exports. The project is a good example of the potential for developing long-term relationships between Canada and Africa. This same Canadian company has initiated similar projects in other parts of the world.

## **Electrical Wire and Cable Items in Nigeria**

In September 1981, a Canadian firm specializing in international logistics and transportation formed a joint venture in Cameroon with a local partner, largely because of a \$93,800 contribution from INC. In addition, a practical training program was organized for the Cameroonian partner under INC's project support facility. The project has enhanced the Canadian presence in Cameroon and fostered greater economic ties between the two countries.

## **Logistics and Transportation in Cameroon**

(CIDA Photo: Paul Chiasson)





## **Technology Testing and Production of Solar Heating Systems in Kenya**

Under a technology transfer contract, an innovative Canadian company visited Kenya to install, demonstrate and market solar heating systems for domestic and industrial hot water heating. After the successful demonstrations, a viability study was undertaken, resulting in a joint venture. The agreement, basically to set up one of the Third World's first solar industries, includes the marketing, assembling and eventual production of thermo-solar products in Kenya. Servicing will be extended to Central and South Africa. The Canadian firm has already exported \$725,000 worth of equipment, but much more could result, especially if its solar utility program feasibility study with Ontario Hydro in Kenya is implemented.

## **And in Egypt**

The same Canadian firm also conducted a feasibility study for the local assembly and manufacture of solar hot water heating units. A licensing agreement between the Canadians and Egyptians has been arranged.

## **Gold Processing and a Salt Study in Algeria**

A Canadian enterprise developed a dry concentrating process to enable Algeria to refine gold ore. It then built a successful pilot plant. In 1983, helped by a CPPF contribution from INC, the company received an \$800,000 contract for a detailed viability study. The total project will amount to between \$70 and \$100 million, with Canadian content being at least \$30 million. A side benefit of this activity was a \$1 million salt study for Algeria being awarded to the Canadian company and its positioning for bidding on other large contracts.

## **The Americas**

### **Seeds and Cut Flowers in Peru**

Through a starter study, a Canadian firm discovered that Peru had an active flower and seed producing industry which needed assistance in upgrading its facilities and technology. This led to a joint venture with a Peruvian flower-producer and a British-owned import-export company. The enterprise, formed in late 1982, has got off to a promising start with shipments of flowers to North America and Europe.

### **Production of Radio-Telephone Equipment in Mexico**

Upon the completion of a viability study, a Canadian electronics company reached an agreement with a Mexican firm for technical assistance and a transfer of technology. It also sold over \$2 million of equipment — terminal stations and telephone control heads — which generated 65 staff years of employment in Canada and much additional employment in Mexico. INC is also contributing to the funding of training.

### **Fertilizer Plant and Soil Testing in Haiti**

A small Canadian company, with funding for starter and viability studies, investigated the possibility of building a fertilizer blending and packaging plant in Haiti. As a result of these studies, it formed a joint venture with a Haitian firm. In addition, the Canadian firm is providing soil analysis services in Haiti and other Caribbean countries. The benefits to Haiti are less reliance on fertilizer imports, reduced foreign exchange spending, and more local employment.

### **Pollution Control Study in Brazil and Venezuela**

With CPPF support of \$100,000, a Canadian consulting firm conducted a study on the need for pollution control in the Sao Paulo coastal area. As a direct result of the high quality of the study, Brazil bought \$540,000 worth of Canadian control equipment and the Canadian consultants won a \$1.2 million contract to prepare a pollution contingency plan for Venezuela (and a study for Indonesia). Moreover, Venezuela purchased over \$1 million in equipment from the Canadians.



As the result of a technical inputs agreement financed by INC, a Canadian company specializing in helping financially-troubled airlines provided financial management planning and bank loan re-scheduling services to Colombia's national airline. The Colombian airline was able to recover from its precarious financial position, the Canadian company negotiated a year's management agreement for \$600,000, and \$7 million in orders were placed with de Havilland for four Twin Otters.

## **Airline Management in Colombia**

This same Canadian company undertook an INC-funded management study for Peru's airline (and also for airlines in South Asia and Africa), which resulted in long-term maintenance contracts of \$4.2 million for Air Canada.

## **And in Peru**

An excellent Canadian Certified General Accountants training program has been set up in Barbados. The Canadian Institute of Chartered Accountants and the Barbados Institute of Management and Productivity, working together, now provide accounting training based on Canadian standards and procedures to many Caribbean countries.

## **CGA Training Program in the Caribbean**

(CIDA Photo: Pat Morrow)





---

# Annexes





# Helpful Contacts

## Canada

### 1. Government of Canada

Canadian International Development  
Agency (CIDA)  
Industrial Cooperation Program  
200 Promenade du Portage  
Hull, Quebec  
K1A 0G4

Tel.: (819) 997-7901

#### **Regional Offices, Department of Regional Industrial Expansion (DRIE)**

##### **British Columbia**

P.O. Box 49178  
Bentall Postal Station  
Bentall Tower IV, Suite 1101  
Vancouver, British Columbia  
V7X 1K8

Tel.: (604) 666-1434

##### **Alberta**

Cornerpoint Building  
10179-105th Street, Suite 505  
Edmonton, Alberta  
T5J 3S3

Tel.: (403) 420-2944

##### **Saskatchewan**

Bessborough Tower  
601 Spadina Crescent, 8th Floor  
Saskatoon, Saskatchewan  
S7K 3G8

Tel.: (306) 665-4400

##### **Manitoba**

400-3 Lakeview Square  
185 Carlton Street  
P.O. Box 981  
Winnipeg, Manitoba  
R3C 2V2

Tel.: (204) 949-4090

##### **Ontario**

1 First Canadian Place, Suite 4840  
P.O. Box 98  
Toronto, Ontario  
M5X 1B1

Tel.: (416) 365-3737

##### **Quebec**

Tour de la Bourse  
800 Place Victoria, Room 4328  
P.O. Box 247  
Montreal, Quebec  
H4Z 1E8

Tel.: (514) 283-8185

##### **New Brunswick**

Assumption Place  
770 Main Street  
P.O. Box 1210  
Moncton, New Brunswick  
E1C 8P9

Tel.: (506) 388-6400

##### **Nova Scotia**

P.O. Box 940, Station M  
1496 Lower Water Street  
Halifax, Nova Scotia  
B3J 2V9

Tel.: (902) 426-7810

##### **Prince Edward Island**

Confederation Court Mall  
134 Kent Street, Suite 400  
P.O. Box 1115  
Charlottetown,  
Prince Edward Island  
C1A 7M8

Tel.: (902) 566-7400

### **Newfoundland**

Parsons Building  
90 O'Leary Avenue  
P.O. Box 8950  
St. John's, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel.: (709) 772-4884

### **Northwest Territories**

P.O. Box 6100  
Precambrian Building  
Yellowknife, Northwest Territories  
X1A 1C0  
Tel.: (403) 873-6225

## **2. Provincial Governments**

### **British Columbia**

Director of Trade and Capital Projects  
Ministry of Industry and Small Business  
Suite 315, Robson Square  
800 Hornby Street  
Vancouver, B.C. V6Z 2C5  
Tel.: (604) 689-4411  
Telex: 04-55459

### **Alberta**

Director of International Finance  
Ministry of Economic Development  
10909 Jasper Avenue  
Edmonton, Alta. T5J 3M8  
Tel.: (403) 422-2555  
Telex: 037-2197

### **Saskatchewan**

Trade Development Division  
Department of Economic Development  
and Trade  
Bank of Montreal Building  
2103 11th Avenue, 3rd Floor  
Regina, Sask. S4P 3V7  
Tel.: (306) 565-2189  
Telex: 071-2675

### **Manitoba**

Trade Branch  
Department of Industry, Trade and  
Technology  
One Lakeview Square, 7th Floor  
155 Carlton Street  
Winnipeg, Man. R3C 3H8  
Tel.: (204) 944-2443  
Telex: 07-587833

### **Yukon**

Suite 301  
101 Lambert Street  
Whitehorse, Yukon  
Y1A 1Z2  
Tel.: (403) 668-4655

### **Ontario**

International Trade and Investment Branch  
Ministry of Industry and Trade  
5th Floor, Hearst Block  
900 Bay Street  
Toronto, Ont. M7A 2E4  
Tel.: (416) 963-3083  
Telex: 062-19786

### **Québec**

Ministère du Commerce extérieur  
Gouvernement du Québec  
1, Place Ville-Marie, 23<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H3B 3M6  
Tél.: (514) 873-2862  
Télex: 055-61760

### **New Brunswick**

Department of Commerce and  
Development  
P.O. Box 6000  
Fredericton, N.B. E3B 5H1  
Tel.: (506) 453-2727  
Telex: 014-46100

### **Nova Scotia**

Department of Development  
P.O. Box 519  
5151 George Street  
Halifax, N.S. B3J 2R7  
Tel.: (902) 424-3972  
Telex: 019-22548

### **Prince Edward Island**

Director of Marketing  
Market Development Centre  
P.O. Box 1510  
Charlottetown, P.E.I.  
C1A 7N3  
Tel.: (902) 892-4165  
Telex: 014-44139

#### **Newfoundland**

Department of Development  
5th Floor, Atlantic Place  
P.O. Box 4750  
St. John's, Nfld., A1C 5T7  
Tel.: (709) 737-2785  
Telex: 016-4949

### **3. Canadian Associations, Business Councils, Chambers of Commerce**

Canadian Chamber of Commerce (CCC)  
Canadian Export Association (CEA)  
Canadian Manufacturers Association (CMA)  
Canadian Oilfield Manufacturers  
Association (COMA)  
Electrical and Electronic Manufacturers  
Association of Canada (EEMAC)

## **International**

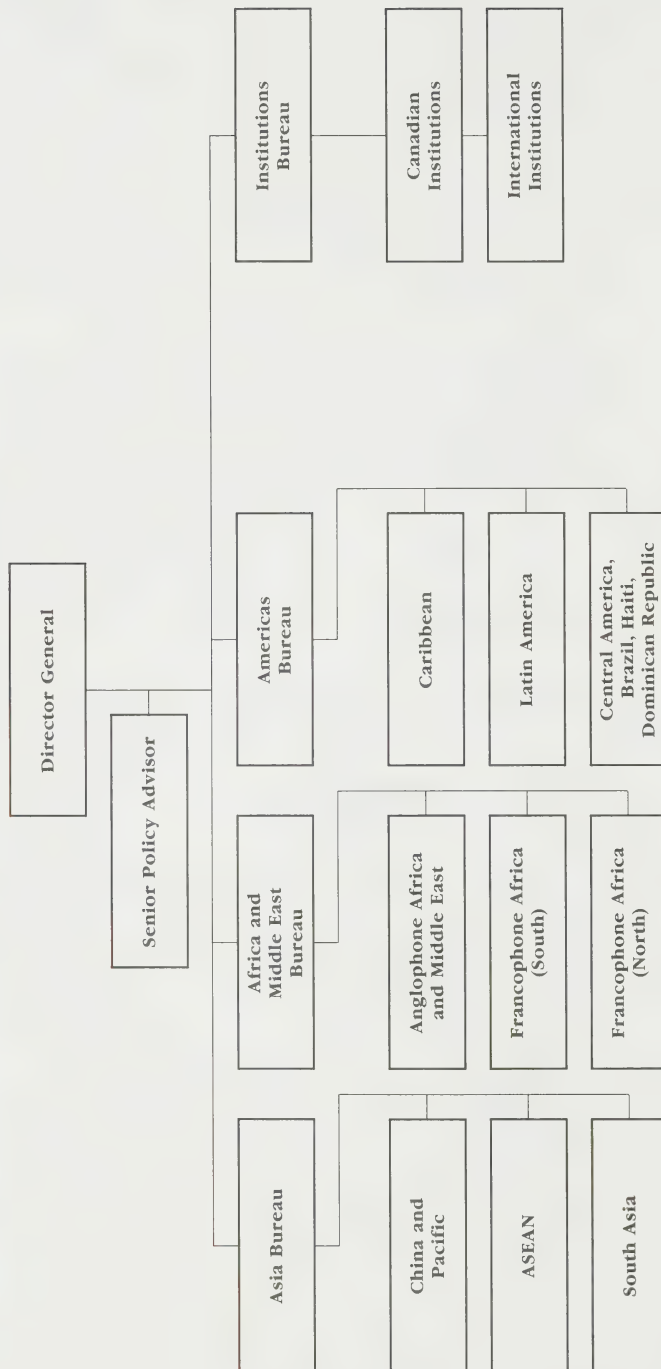
#### **Canadian Embassies and High Commis- sions Abroad**

Contact the Department of External Affairs,  
Ottawa  
(613) 993-6435 or (800) 267-8376  
(asking for Business Directory of Canadian  
Trade Representation Abroad).

#### **Associations — Business and Trade Councils**

Association of Thai Industries — Thailand  
Brazil-Canada Chamber of Commerce  
Canada-China Trade Council  
Canada-India Business Council  
Canada-Malaysia Business Council  
Canada-Pakistan Trade and Economic  
Council  
Canadian Association of Industry and Com-  
merce, Barbados (CAIC)  
Canadian Association — Latin America and  
Caribbean (CALA)  
Egypt-Canada Business Council  
Pacific Basin Economic Council  
Technonet Asia — Singapore

# Annex B Organizational Structure





# Annex C

## Industrial Cooperation Program: Number of Projects and Amounts Approved, by Region 1979-80 to 1983-84

Region	Projects (No.)						Amounts (C\$'000)					
	1979-80	1980-81	1981-82	1982-83	1983-84	Five years	1979-80	1980-81	1981-82	1982-83	1983-84	Five years
The Americas	59	96	202	184	204	745	2,971	4,305	6,510	9,036	12,173	34,995
Africa	40	112	111	100	211	574	2,137	4,893	4,486	5,948	14,644	32,108
Asia	29	91	83	122	180	505	1,251	5,304	4,269	6,702	13,214	30,740
Total	128	299	396	406	595	1,824	6,359	14,502	15,265	21,686	40,031	97,843

Note: The above data include projects for Canadian and international institutions on a pro-rated basis.

# Industrial Cooperation Program: Number of Projects and Amounts Approved, by Program Activity 1979-80 to 1983-84

	Projects (No.)					Amounts (C\$'000)						
Program Activity	1979-80	1980-81	1981-82	1982-83	1983-84	Five years	1979-80	1980-81	1981-82	1982-83	1983-84	Five years
1. Project Identification												
Information Analysis and Dissemination Project Identification Studies Missions, Seminars, Workshops, Technology Transfer Exhibitions Industrial Development Services	8	14	20	15	12	69	298	424	734	659	539	2,654
	7	5	22	15	22	71	199	218	968	990	1,421	3,796
	10	76	145	168	204	603	537	1,372	2,865	3,955	6,174	14,903
				5	15	20				755	2,138	2,893
Sub-total	25	95	187	203	253	763	1,034	2,014	4,567	6,359	10,272	24,246
2. Project Definition												
Starter Studies Viability Studies CPPF CTTF CREP	50	114	98	100	152	514	481	1,041	877	1,081	1,868	5,348
	25	25	32	25	56	163	1,328	1,466	1,584	1,679	3,120	9,177
	18	23	29	28	70	168	2,731	3,498	4,594	4,406	12,472	27,701
		4	9	5	11	29		71	821	849	1,717	3,458
			1	4	2	7			246	648	133	1,027
Sub-total	93	166	169	162	291	881	4,540	6,076	8,122	8,663	19,310	46,711
3. Project Implementation												
Project Support Technical Inputs, including Support to Non-Profit Business Organizations	3	10	9	6	8	36	302	281	668	625	1,149	3,025
	7	28	31	35	43	144	483	6,131	1,908	6,039	9,300	23,861
Sub-total	10	38	40	41	51	180	785	6,412	2,576	6,664	10,449	26,886
Total	128	299	396	406	595	1,824	6,359	14,502	15,265	21,686	40,031	97,843

# **Programme de coopération industrielle** **Nombre de projets et montants approuvés par activité\*** **de 1979-1980 à 1983-1984**

Activité	Nombre de projets						Montants approuvés (en milliers de \$)					
	1979-1980	1980-1981	1981-1982	1982-1983	1983-1984	Total des cinq années	1979-1980	1980-1981	1981-1982	1982-1983	1983-1984	Total des cinq années
<b>1. Identification de projets</b>												
Analyse et diffusion de l'information	8	14	20	15	12	69	298	424	734	659	539	2 654
Études d'identification de projets	7	5	22	15	22	71	199	218	968	990	1 421	3 796
Missions, ateliers, séminaires	10	76	145	168	204	603	537	1 372	2 865	3 955	6 174	14 903
expositions et transfert de technologie	–	–	–	5	15	20	–	–	–	755	2 138	2 893
Services de développement industriel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
<b>Somme partielle</b>	<b>25</b>	<b>95</b>	<b>187</b>	<b>203</b>	<b>253</b>	<b>763</b>	<b>1 034</b>	<b>2 014</b>	<b>4 567</b>	<b>6 359</b>	<b>10 272</b>	<b>24 246</b>
<b>2. Définition de projets</b>												
Études exploratoires	50	114	98	100	152	514	481	1 041	877	1 081	1 868	5 348
Études de viabilité	25	25	32	25	56	163	1 328	1 466	1 584	1 679	3 120	9 177
MCPP	18	23	29	28	70	168	2 731	3 498	4 594	4 406	12 472	27 701
MCTT	–	4	9	5	11	29	–	71	821	849	1 717	3 458
MGER	–	–	1	4	2	7	–	–	246	648	153	1 027
<b>Somme partielle</b>	<b>93</b>	<b>166</b>	<b>169</b>	<b>162</b>	<b>291</b>	<b>881</b>	<b>4 540</b>	<b>6 076</b>	<b>8 122</b>	<b>8 663</b>	<b>19 310</b>	<b>46 711</b>
<b>3. Mise en oeuvre de projets</b>												
Soutien de projets	3	10	9	6	8	36	302	281	668	625	1 149	3 025
Assistance technique comprenant le soutien d'organisations d'affaires à but non lucratif	7	28	31	35	43	144	483	6 131	1 908	6 039	9 300	23 861
<b>Somme partielle</b>	<b>10</b>	<b>38</b>	<b>40</b>	<b>41</b>	<b>51</b>	<b>180</b>	<b>785</b>	<b>6 412</b>	<b>2 576</b>	<b>6 664</b>	<b>10 449</b>	<b>26 886</b>
<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>299</b>	<b>396</b>	<b>406</b>	<b>595</b>	<b>1 824</b>	<b>6 359</b>	<b>14 502</b>	<b>15 265</b>	<b>21 686</b>	<b>40 031</b>	<b>97 843</b>

Annexe C

**Programme de coopération industrielle**  
**Nombre de projets et montants approuvés par région \***  
**de 1979-1980 à 1983-1984**

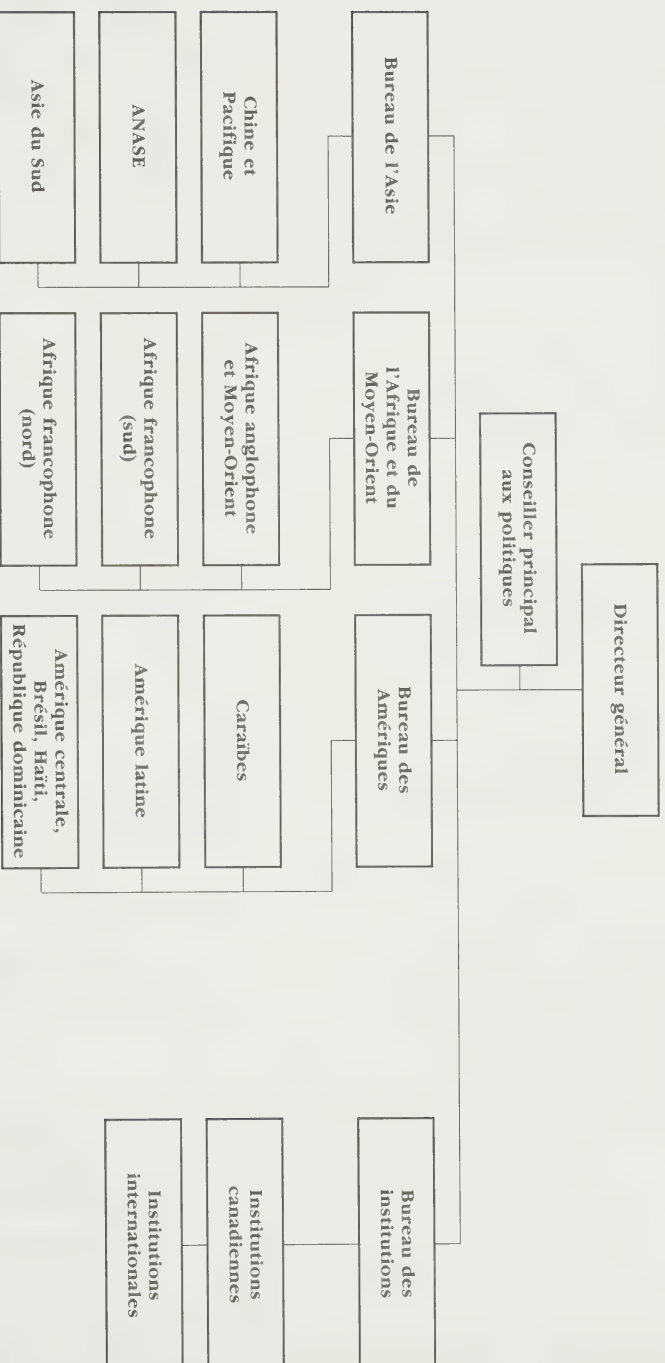
Région	Nombre de projets					Montants approuvés (en milliers de \$)						
	1979-1980	1980-1981	1981-1982	1982-1983	1983-1984	Total des cinq années	1979-1980	1980-1981	1981-1982	1982-1983	1983-1984	Total des cinq années
Ameriques	59	96	202	184	204	745	2 971	4 305	6 510	9 036	12 173	34 995
Afrique	40	112	111	100	211	574	2 137	4 893	4 486	5 948	14 644	32 108
Asie	29	91	83	122	180	505	1 251	5 304	4 269	6 702	13 214	30 740
Total	128	299	396	406	595	1 824	6 359	14 502	15 265	21 686	40 031	97 843

\* Les données des projets des firmes canadiennes et des institutions internationales qui englobent plus d'une région ont été distribuées au prorata entre les trois régions géographiques mentionnées.



## Annexe B

# Organigramme



### 3. Associations, conseils des gens d'affaires et chambres de commerce au Canada

Chambre de commerce du Canada  
Association canadienne d'exportation  
Association des manufacturiers canadiens  
Association des manufacturiers  
d'équipement électrique et électronique  
du Canada

### Niveau international

Ambassades et hauts-commissariats du  
Canada à l'étranger  
Communiquer avec le ministre des Affaires  
extérieures, Ottawa (613) 993-6435 ou  
1-800-267-8376 (demander le Répertoire des  
délégations canadiennes à l'étranger destiné  
aux gens d'affaires).

Association of Thai Industries (Thaïlande)  
Chambre de commerce Brésil-Canada  
Conseil commercial Canada-Chine  
Conseil des gens d'affaires Canada-Inde  
Conseil commercial et économique  
Canada-Pakistan  
Association de l'Industrie et du commerce  
des Caraïbes (Barbade)  
Association canadienne pour l'Amérique  
latine et les Antilles  
Conseil des gens d'affaires Égypte-Canada  
Pacific Basin Economic Council  
Technonet Asia (Singapour)

## 2. Gouvernements provinciaux

### Yukon

Suite 301  
101, rue Lambert  
Whitehorse (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Tél.: (403) 668-4655

### Colombie-Britannique

Director of Trade & Capital Projects  
Ministry of Industry & Small Business  
Suite 315, Robson Square  
800 Hornby Street  
Vancouver, B.C. V6Z 2C5  
Tél.: (604) 689-4411  
Tél.: 04-55459

### Alberta

Director of International Finance  
Ministry of Economic Development  
10909 Jasper Avenue  
Edmonton, Alta T5J 3M8  
Tél.: (403) 422-2555  
Tél.: 037-2197

### Saskatchewan

Trade Development Division  
Depr. of Economic Development & Trade  
Bank of Montreal Building  
2103 11th Avenue, 3rd Floor  
Regina, Sask. S4P 3V7  
Tél.: (306) 565-2189  
Tél.: 071-2675

### Manitoba

Direction du commerce  
Ministère de l'Industrie, du  
Commerce et de la Technologie  
1, carré Lakeview, 7<sup>e</sup> étage  
Winnipeg (Manitoba) R3C 3H8  
Tél.: (204) 945-2443  
Tél.: 07-587833

### Ontario

International Trade & Investment Branch  
Ministry of Industry and Trade  
900 Bay Street  
5th Floor, Hearst Block  
Toronto, Ontario M7A 2E4  
Tél.: (416) 963-3083  
Tél.: 062-19786

### Québec

Ministère du Commerce extérieur  
Gouvernement du Québec  
1, Place Ville-Marie, 23<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H3B 3M6  
Tél.: (514) 873-2862  
Tél.: 055-61760

### Nouveau-Brunswick

Ministère du Commerce et du  
Développement  
Boîte postale 6 000  
Fredericton  
(Nouveau-Brunswick)  
E3B 5H1  
Tél.: (506) 453-2727  
Tél.: 014-46100

### Nouvelle-Écosse

Department of Development  
P.O. Box 519  
5151 George Street  
Halifax, Nova Scotia B3J 2R7  
Tél.: (902) 424-3972  
Tél.: 019-22548

### Ile-du-Prince-Édouard

Director of Marketing  
Market Development Centre  
P.O. Box 1510  
Charlottetown, P.E.I. C1A 7N3  
Tél.: (902) 892-4165  
Tél.: 014-44139

### Terre-Neuve

Department of Development  
5th Floor, Atlantic Place  
P.O. Box 4750  
St. John's, Nfld., A1C 5T7  
Tél.: (709) 737-2785  
Tél.: 016-4949

# Contacts utiles

## Canada

### 1. Gouvernement du Canada

Agence canadienne de développement in-  
ternational (ACDI)  
Programme de coopération industrielle  
200, Promenade du Portage  
Hull (Québec)  
K1A 0G4  
Tél.: (819) 997-7901

#### Bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR)

**Colombie-Britannique**  
Boîte postale 49178  
Tour IV, Édifice Bentall, Suite 1101  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V7X 1K8  
Tél.: (604) 666-1434

#### Alberta

Édifice Cornerpoint  
10179-105<sup>e</sup> rue, Suite 505  
Edmonton (Alberta)  
T5J 3S3  
Tél.: (403) 420-2944

#### Saskatchewan

Tour Bessborough  
Saskatoon (Saskatchewan)  
S7K 3G8  
Tél.: (306) 665-4400

#### Manitoba

400-3 carré Lakeview  
185, rue Carlton  
Boîte postale 981  
Winnipeg (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél.: (204) 949-4090

#### Ontario

1, Place First Canadian, Suite 4840  
Boîte postale 98  
Toronto (Ontario)  
M5X 1B1  
Tél.: (416) 365-3737

#### Québec

Tour de la Bourse  
800, Place Victoria, Pièce 4328  
C.P. 247  
Montréal (Québec)  
H4Z 1E8  
Tél.: (514) 283-8185

#### Nouveau-Brunswick

Place Assomption  
770, rue Main  
Boîte postale 1210  
Moncton (Nouveau-Brunswick)  
E1C 8P9  
Tél.: (506) 388-6400

#### Nouvelle-Écosse

Boîte postale 940, Station M  
1496, rue Lower Water  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Tél.: (902) 426-7810

#### Île-du-Prince-Édouard

Mail Confédération Court  
134, rue Kent, Suite 400  
Boîte postale 1115  
Charlottetown  
(Île-du-Prince-Édouard)  
C1A 7M8  
Tél.: (902) 566-7400

#### Terre-Neuve

Édifice Parsons  
90, avenue O'Leary  
Boîte postale 8950  
Saint-Jean (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Tél.: (709) 772-4884

#### Territoires du Nord-Ouest

Boîte postale 6100  
Édifice Precambrian  
Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest)  
X1A 1C0  
Tél.: (403) 873-6225











(Photo ACDI: Pat Morrow)

## Étude sur la pollution au Brésil et au Venezuela

### Gestion d'une société aérienne en Colombie

### Et au Pérou

### Formation en comptabilité dans les Caraïbes

Une société canadienne d'experts-consults, bénéficiant d'une contribution de 100 000 dollars dans le cadre du MCP, a étudié les mesures de lutte contre la pollution à envisager dans la zone côtière de São Paulo. Cette étude, remarquablement bien menée, a poussé le Brésil à acheter au Canada du matériel d'une valeur de 540 000 dollars, tandis que les consultants canadiens ont obtenu un contrat de 1,2 million de dollars pour dresser un plan prévisionnel contre la pollution au Venezuela (outre une étude à effectuer pour l'indonésien). De plus, le Venezuela a acheté auprès des Canadiens de l'équipement d'une valeur de plus d'un million de dollars.

Une compagnie canadienne spécialisée dans l'assistance aux sociétés aériennes en difficulté a offert des services en gestion financière et en rééchelonnement de prêts à la compagnie aérienne nationale de la Colombie. Ces services étaient la résultante d'une centaine d'assistance technique conclue grâce à l'aide financière de la Coopération industrielle. Les Canadiens ont refusé à redresser la situation financière précaire de la compagnie aérienne et négocié un accord de gestion d'un an d'un montant de 600 000 dollars, tandis que la Colombie com-mandat à De Havilland quatre Twin Otters représentant une valeur de 7 millions de dollars.

La même compagnie canadienne, grâce également à des fonds accordés par la Coopération industrielle, a fait une étude de la gestion de la compagnie aérienne du Pérou (et aussi de sociétés aériennes de l'Asie du Sud et de l'Afrique), qui a débouché sur des contrats d'entretien à long terme de 4,2 millions de dollars pour Air Canada.

Un excellent programme de formation en comptabilité a été organisé à la Barbade. L'Association canadienne des comptables agréés et l'Institut barbadien de la gestion et de la productivité ont uni leurs efforts pour offrir à plusieurs pays antillais une formation en comptabilité basée sur les normes et les procédures canadiennes.



## Mise à l'essai et production de systèmes à l'énergie solaire au Kenya

Aux termes d'un contrat de transfert de technologie, une entreprise canadienne d'avant-garde est allée installer, démontrer et commercialiser au Kenya des systèmes à l'énergie solaire pour le chauffage des eaux ménagères et industrielles. La démonstration ayant obtenu du succès, une étude de viabilité a été menée et a débouché sur la formation d'une coentreprise. L'entreprise, qui aura pour effet d'implanter une des premières industries de ce genre dans le tiers monde, porte sur la commercialisation, l'assemblage et, éventuellement, la production de produits thermo-solaires au Kenya. Le service après-vente est censé s'étendre à l'Afrique centrale et australe. La compagnie canadienne a déjà exporté de l'équipement d'une valeur de 725 000 dollars, mais ses ventes pourraient sensiblement augmenter, surtout si son étude de faisabilité menée avec Hydro Ontario concernant les services d'utilité publique au Kenya se matérialise.

## Et en Egypte

La même compagnie canadienne a fait une étude de faisabilité sur l'assemblage et la fabrication, en Egypte, de systèmes pour le chauffage de l'eau à l'énergie solaire. Un accord de licence a été conclu entre les Canadiens et les Egyptiens.

## Traitement de l'or et étude sur les mines de sel en Algérie

Une entreprise canadienne a mis au point, pour l'Algérie, un procédé de raffinage du minerai d'or par concentration à sec, puis a monté une usine pilote qui a donné de bons résultats. En 1983, avec l'assistance de la Coopération industrielle (dans le cadre du MCP), cette entreprise s'est vue attribuer un contrat de 800 000 dollars pour la réalisation d'une étude de viabilité complète. Le projet atteindra au total une valeur de 70 à 100 millions de dollars, comportant un contenu canadien d'environ 30 millions de dollars. Cette activité a valu à l'entreprise canadienne, par ricochet, un contrat d'un million de dollars pour une étude sur les mines de sel en Algérie, et des chances de pouvoir obtenir d'autres gros contrats.

## Amériques

### Graines et fleurs coupées au Pérou

En effectuant une étude exploratoire, une firme canadienne a découvert au Pérou une industrie florissante de production de fleurs et de graines qui avait besoin d'assistance pour la modernisation de ses installations et de ses procédés. C'est ainsi qu'une coentreprise s'est créée avec un producteur péruvien de fleurs et une société britannique d'import-export. Mise sur pied à la fin de 1982, l'entreprise a connu des débuts prometteurs avec des commandes de fleurs venant de l'Amérique du Nord et de l'Europe.

### Production de matériel de radiotéléphonie au Mexique

À la suite d'une étude de viabilité, une société canadienne de matériel électronique a conclu une entente avec une entreprise mexicaine pour l'apport d'assistance technique et le transfert de technologie. Cette société a en outre vendu de l'équipement d'une valeur de plus de 2 millions de dollars — stations terminales et régulateurs téléphoniques — qui ont créé un certain nombre d'emplois au Mexique. De plus, la Coopération industrielle soutient financièrement un programme de formation.

### Usine d'engrais et analyse des sols à Haïti

Ayant reçu des fonds pour mener des études exploratoires et de viabilité, une petite entreprise canadienne a examiné les chances de succès de l'implantation, à Haïti, d'une usine pour la préparation et l'emballage d'engrais. Il en est résulté une coentreprise en association avec une société haïtienne. La compagnie canadienne fournit en outre des services d'analyse des sols à Haïti et à d'autres pays antillais. Les retombées pour Haïti ne sont pas négligeables: réduction des importations d'engrais, économie de devises étrangères et création d'emplois.

## Retombées de CANEX 82, des mini-missions et de TECH EX 81

Les Canadiens ayant participé à CANEX 82 à Singapour, à TECH EX 81 à Sri Lanka et aux mini-missions à New Delhi et à Singapour en ont recueilli largement les fruits. Une entreprise canadienne a passé des accords de licence et d'assemblage avec trois compagnies en Thaïlande (valeur de 280 000 dollars par année), en Malaisie (100 000 dollars par année) et aux Philippines (150 000 dollars par année). On lui a également demandé de fournir des services de formation et de commercialisation. Deux autres entreprises ont signé des accords de licence et de vente, tandis qu'une autre était appelée à fournir du matériel pédagogique aux termes d'un contrat de trois ans et qu'une autre en Indonésie.

## Afrique

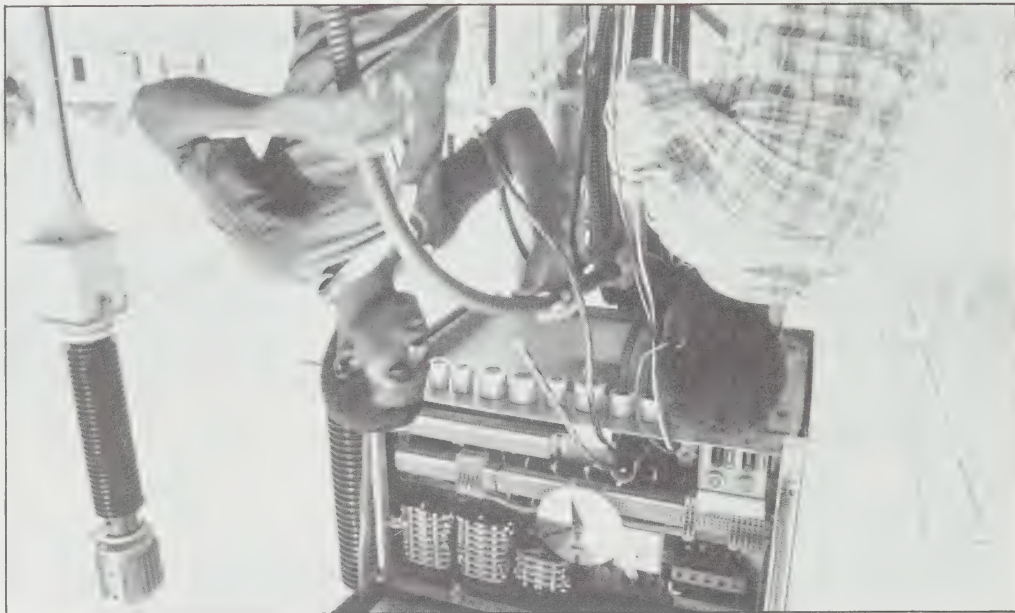
### Fils et câbles électriques au Nigeria

C'est au Nigeria que la Coopération industrielle a enregistré l'un de ses premiers succès en Afrique. Après des études effectuées en 1973 grâce à des fonds de l'ACDI, une entreprise canadienne s'est associée à une partenaire nigérienne pour la production de fils et de câbles électriques. La nouvelle entreprise a pris de l'expansion avec les années et, en 1980, elle employait 200 Nigériens, produisait pour le marché local des fils et des câbles d'une valeur de 30 millions de dollars et absorbait des exportations canadiennes valant 3,5 millions de dollars. Ce projet illustre bien la possibilité d'établir des relations à long terme entre le Canada et l'Afrique. Cette même compagnie canadienne est à l'origine de projets semblables dans d'autres parties du monde.

### Logistique et transports au Cameroun

En septembre 1981, une firme canadienne spécialisée dans la logistique et le transport international s'associait avec une partenaire camerounaise. La contribution de 93 800 dollars accordée par la Coopération industrielle avait largement favorisé la réalisation de ce projet. En outre, un programme de formation pratique était organisé à l'intention des Camerounais, dans le cadre du mécanisme de soutien des projets. Le projet a été pour le Canada l'occasion d'élargir sa présence au Cameroun et de resserrer ses liens économiques avec ce pays.

(Photo ACDI: Paul Chiasson)



## Assemblage de terminaux multi- plex en Malaysia

### Et en Inde

## Fabrication de nattes de noix de coco et de diverses pièces de natte à Sri Lanka

Une compagnie canadienne d'envergure internationale a formé une coentreprise avec une société d'Etat malaysienne. Il en est résulté la signature d'un contrat de 12 millions de dollars pour la fourniture d'un nouveau système multiplex à la Malaysia, qui a déjà passé une commande d'équipement d'une valeur de 4 millions de dollars. La coentreprise ainsi formée produira des dispositifs multiplex à faible vitesse pour la transmission par télex au cours des cinq à 10 prochaines années. La compagnie canadienne a en outre demandé l'aide de la Coopération industrielle pour la formation de techniciens malaysiens.

À la suite d'une étude de viabilité subventionnée par la Coopération industrielle et par l'Inde, la même compagnie a pu conclure un accord de licence avec une entreprise indienne pour la fourniture d'assistance technique, de multiplexeurs et d'autres produits.

Une entreprise canadienne de sparterie a découvert, dans le cadre d'une étude exploratoire, que l'on utilisait à Sri Lanka une nouvelle technique de broyage de la noix de coco pouvant permettre de faire concurrence à l'industrie indienne dans ce domaine. Elle s'est donc lancée dans une coentreprise, une fois obtenue l'approbation du gouvernement de Sri Lanka et la promesse d'une assurance investissements de la Société pour l'expansion des exportations. Il est intéressant de noter que le projet se fera sur une base artisanale, débutant avec 150 instructeurs mais employant par la suite directement et indirectement 3 000 personnes.

(Photo ACIDI: Dilip Mehta)





# La Coopération industrielle en action

## Asie

### Pêche et transformation du thon aux Philippines

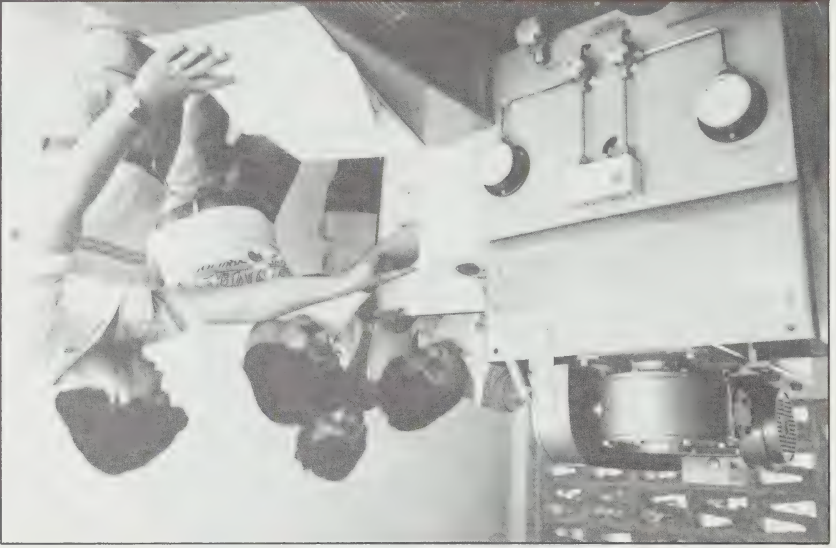
En 1975, une étude de viabilité sur la création d'une usine de transformation du thon a été menée aux Philippines grâce à des fonds de l'ACDI. En 1982, entre 900 et 1 000 Philippines avaient trouvé un emploi dans cette usine et 5 000 autres travaillaient dans les activités de pêche connexes. Les ventes devaient, selon les prévisions, passer de 15 millions de dollars en 1981 à 35 millions de dollars en 1985, l'entreprise canadienne se chargeant de la mise en marché internationale. De leur côté, des Canadiens s'employaient à construire des bateaux-senners et à produire de l'équipement et du matériel pour la transformation du poisson.

### Fabrication de climatiseurs à Singapour

Une compagnie canadienne, après avoir étudié les emplacements possibles pour une usine de fabrication de climatiseurs, a finalement arrêté son choix sur Singapour qui lui paraissait l'endroit idéal à cause de la main-d'œuvre hautement qualifiée et d'un régime fiscal extrêmement favorable. Elle s'est donc lancée en 1982 dans deux coentreprises, l'une pour la fabrication et l'autre pour la commercialisation du produit. Elle s'attend à exporter chaque année, du Canada, des pièces détachées et des services divers d'une valeur de 500 000 dollars.

### Équipement pour la réparation des pneus en Inde

À la suite d'une étude de faisabilité sur la fabrication en Inde d'équipement pour la réparation et le rechapage des pneus, aux termes d'accords de licence, une entreprise canadienne et une entreprise indienne ont signé en 1983 une entente qui assure la vente de technologie, d'équipement et de pièces impossibles à obtenir dans ce pays. L'entreprise canadienne affiche déjà des ventes d'une valeur de 300 000 dollars et s'attend que ses exportations vers l'Inde atteignent au moins 125 000 dollars par année dans les années à venir.



(Photo ACDI: David Barbour)



# Mise en oeuvre de projets

## Soutien de projets

## Assistance technique

## Soutien d'organisations d'affaires à but non lucratif

Une fois que les projets sont définis et mis en branle, il arrive souvent que les entreprises aient besoin d'une certaine forme d'assistance pour les mener à bien. Plusieurs avenues sont ouvertes à cet égard.

La Coopération industrielle peut ainsi les aider à surmonter des problèmes bien particuliers que posent les arrangements conclus. Il y a eu, par exemple, des cours de formation pour des ingénieurs dans le domaine des mini-centrales hydro-électriques, une assistance à la création d'un centre d'arbitrage des différends engendrés par des contrats internationaux, de la formation dans des domaines essentiels ou les ressources humaines faisaient défaut, l'analyse d'un régime fiscal complexe, et l'interprétation de normes.

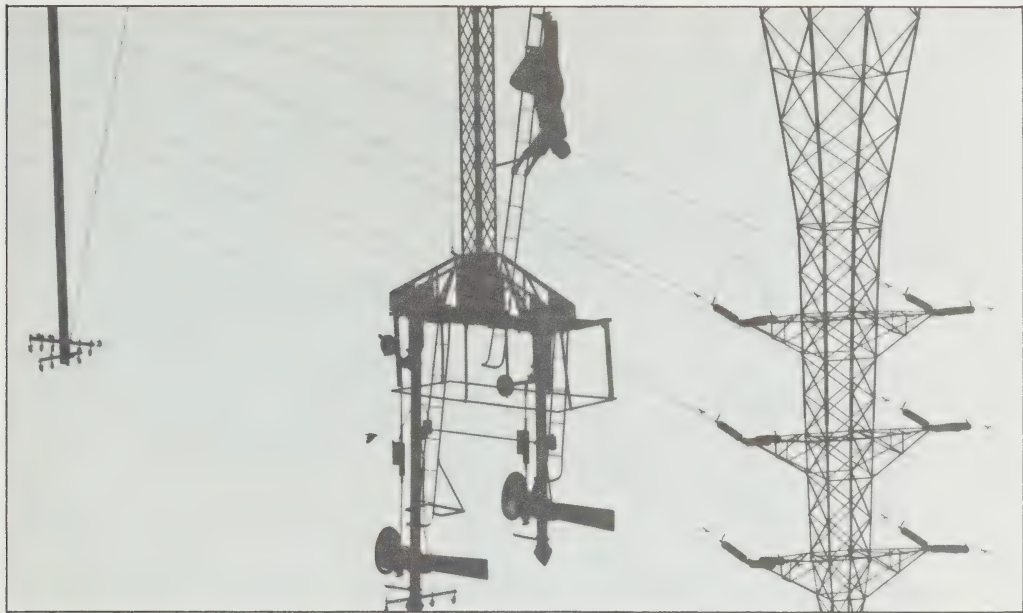
Par une assistance technique, la Coopération industrielle cherche à mettre les compétences techniques canadiennes au service des pays en développement. Ceux-ci ont parfois besoin de conseils d'experts dans des domaines comme la fiscalité internationale, les services bancaires et la formation de coentreprises. Il s'agit d'encourager les contacts entre les associations, institutions et groupes d'affaires du Canada, et les organisations internationales, pour les amener à contribuer davantage au développement du tiers monde.

Des fonds sont accordés à des organisations d'affaires à but non lucratif qui aident les pays du tiers monde dans leurs efforts de développement industriel. Parmi ces organisations, mentionnons Technonet Asia, l'Association de l'Industrie et du Commerce des Caraïbes, l'Association canadienne pour l'Amérique latine et les Antilles, et divers conseils internationaux comme le Conseil des gens d'affaires Égypte-Canada.

Une organisation appelée le Service administratif canadien outre-mer (SACO)\* aide en outre les pays en développement à raffermir leur base industrielle et économique en mettant à leur disposition les services d'administrateurs et de gens d'affaires à la retraite.

\* Depuis septembre 1984, les fonds attribués au SACO proviennent du Programme de la coopération institutionnelle et des services au développement.

(Photo ACDI: Dilip Mehra)



# Définition de projets

## Etudes exploratoires

Au stade de l'identification des projets succède celui de la définition des projets. Au moyen d'études exploratoires, les entreprises peuvent alors préciser les possibilités de coopération à long terme, qui pourront pénétrer la forme de coentreprises, d'investissements directs, de contrats de gestion, d'ententes de coproduction ou d'accords de licence. Les fonds du programme percentent aux Canadiens d'effectuer des visites dans les pays en développement, et à des nationaux de ces pays de venir au Canada. Au cours des cinq dernières années, la Coopération industrielle a favorisé la réalisation de plus de 400 études de ce genre.

## Etudes de faisabilité ou de viabilité

Si l'étude exploratoire ou préliminaire aboutit à des résultats positifs, l'étape suivante est une étude de faisabilité ou de viabilité. Il s'agit alors de faire une analyse en profondeur des possibilités envisagées. La Coopération industrielle absorbe une partie des coûts que l'entreprise canadienne doit assumer pour déterminer la viabilité d'un projet. Dans les cinq dernières années, des fonds ont été alloués à plus de 163 études de ce genre, qui ont débouché sur plus d'une quarantaine de réalisations concrètes. Les retombées qui en ont découlé pour le Canada jusqu'ici sont estimées à plusieurs millions de dollars.

## Mécanisme de préparation de projets

Le Mécanisme canadien de préparation de projets (MCP) se veut un autre moyen d'aider les entreprises canadiennes au stade de l'identification des projets. Des fonds sont accordés aux firmes d'experts-consults qui désirent effectuer des études de préaisabilité en vue de participer à grands projets d'investissement, particulièrement ceux que doivent financer les institutions financières internationales (IFI). Les IFI englobent la Banque mondiale et les quatre grandes banques régionales de développement, à savoir la Banque africaine de développement, la Banque asiatique de développement, la Banque de développement des Caraïbes et la Banque interaméricaine de développement. Ensemble, ces institutions injectent plus de 30 milliards de dollars par année dans la réalisation de projets de développement dans le tiers monde. Le MCP aide donc les Canadiens à se tailler une place sur un marché qui reste par ailleurs extrêmement compétitif. Dans les cinq dernières années, la Coopération industrielle a répondu favorablement à plus de 168 demandes d'assistance dans le cadre du MCP. Les études menées peuvent traiter de sujets fort divers, depuis l'énergie hydro-électrique, l'irrigation et l'aviation civile jusqu'aux réseaux de transport et à l'aménagement portuaire.

## Mécanisme de transfert de technologie

Le Mécanisme canadien de transfert de technologie (MCTT) donne aux entreprises canadiennes l'occasion de tester et d'adapter aux pays en développement des techniques éprouvées déjà en usage dans l'industrie canadienne, à titre d'étape préalable à une coopération à long terme. Un exemple type de l'utilisation de ce mécanisme pourrait être la mise à l'essai d'un séparateur pour la canne à sucre à la Jamaïque.

## Mécanisme pour les énergies renouvelables

Le Mécanisme canadien pour les énergies renouvelables (MCER) est une ramification du MCTT, favorisant la mise à l'essai et l'adaptation de la technologie canadienne dans les pays en développement, dans le domaine bien particulier des énergies renouvelables. Le Canada a annoncé la création de ce mécanisme à Nairobi, en août 1981, à l'occasion de la Conférence des Nations Unies sur les sources d'énergie nouvelles et renouvelables. Les petites et grandes entreprises canadiennes de fabrication d'équipement énergétique s'y sont montrées très intéressées. À titre d'exemple d'utilisation de ce mécanisme, citons la démonstration au Kenya d'un système pour le chauffage à l'énergie solaire des eaux ménagères et industrielles. Il en est résulté la création d'une coentreprise qui assemble et manufacture des produits thermo-solaires.

## Information et études

## Services au développement industriel

La Coopération industrielle a également organisé des expositions à caractère régional. Ainsi, Singapour en a accueilli trois (appelées CANEX) au cours des années 1981-1983, tenues à l'initiative de cinq membres de l'ANASE. Lors de CAN-TEC 83, à Trinité-et-Tobago, des industriels et des représentants des gouvernements de la plupart des pays latino-américains et antillais ont pu explorer une vaste gamme de possibilités en compagnie d'homologues canadiens. Dans la même veine, Techno-Canada 84 a donné à des gens d'affaires des pays du Pacte andin l'occasion de rencontrer des représentants d'entreprises privées du Canada. À ces projets ont été rattachés des séminaires sur la promotion des investissements qui ont suscité un intérêt tout particulier.

Diverses initiatives conjointes nées des expositions CANEX dans les pays de l'ANASE témoignent aujourd'hui de la valeur de ces projets. Citons, à titre d'exemple, des coentreprises portant sur des niveaux de qualité, des maisons mobiles, des séchoirs à céréales, des composantes électriques et des commutateurs, des valves et des échangeurs de chaleur. D'autres coentreprises pour lesquelles les négociations sont en cours pourraient s'ajouter dans les Amériques et en Asie.

La Coopération industrielle a également publié des guides d'investissement sur des pays en particulier, et elle s'est employée à fournir de l'information et à promouvoir des études sur des aspects clés du programme. Elle a de plus souscrit un abonnement à diverses publications au profit du tiers monde (gens d'affaires, écoles techniques, universités et ministères à vocation technique), où les dernières revues techniques et commerciales font souvent défaut.

Dans ses activités d'identification des projets, la Coopération industrielle a en outre inscrit des services au développement industriel, dans le but d'aider les pays en développement à assurer eux-mêmes l'essor de leur industrie. À cette fin, elle offre par exemple une assistance financière à un pays du tiers monde en lui prêtant des services d'experts canadiens (ingénieurs, banquiers, comptables, économistes ou autres).



(Photo ACDI: Pat Morrow)



Amélioration de l'information et des communications

Missions

Echanges, séminaires, ateliers et rencontres

Expositions visant le transfert de technologie

Le manque d'information empêche souvent les Canadiens de participer au développement industriel du tiers monde et de s'associer à des partenaires de pays en développement. Le Programme de coopération industrielle aide à écarter cet obstacle en favorisant l'échange de renseignements au moyen de missions, de rencontres, de séminaires et d'ateliers. Il offre également un service d'études et se fait le promoteur d'expositions visant le transfert de la technologie.

Les missions sectorielles organisées par les responsables de la Coopération industrielle ont soulevé beaucoup d'enthousiasme. En 1983, plus d'une trentaine de missions de ce genre, vers l'étranger et à destination du Canada, ont eu lieu. Mentionnons entre autres la visite à Singapour, en Thaïlande et aux Philippines de représentants d'industries technologiques canadiennes de pointe, la visite en Thaïlande d'un groupe de représentants du secteur des transports et la tournée des pays de l'ANASE effectuée par des représentants de l'industrie du matériel aéronautique. De nombreux groupes se sont également rendus en Amérique latine et dans les Antilles, sous l'égide de l'Association canadienne pour l'Amérique latine et les Antilles et de la Chambre de commerce Brésil-Canada.

Les visites effectuées au Canada et dans les pays en développement se sont révélées extrêmement utiles pour les entreprises cherchant à promouvoir l'investissement et le transfert de technologie, de même qu'à favoriser des liens plus étroits entre les milieux d'affaires du Canada et du tiers monde.

La Coopération industrielle élargit constamment son champ d'action. Outre les centaines d'échanges qu'elle parraine chaque année, elle fait venir au Canada, en tournée d'information des stagiaires de l'ONUDI\* et du GAIT\*\* originaires de pays en développement. Elle assume les dépenses de délégués de pays en développement pour qu'ils puissent assister à des symposiums internationaux sur la petite entreprise, et à des séminaires du Conseil canadien des normes portant sur l'élaboration et l'application des normes dans l'industrie. Enfin, elle contribue au financement de rencontres sur la normalisation et de séminaires sur les investissements pour le compte de la CARICOM\*\*\*.

Les expositions organisées par la Coopération industrielle se révèlent être un moyen très efficace de mettre les entreprises canadiennes en contact avec les gens d'affaires des pays du tiers monde. Elles permettent également de renforcer les liens économiques entre le Canada et ces pays et d'ouvrir des perspectives de coopération propres à favoriser le transfert de technologie. En collaboration avec le secteur privé canadien, la Coopération industrielle a parrainé des expositions de ce genre au Brésil, en Colombie, en République populaire de Chine, au Mexique, au Maroc, à Singapour, en Thaïlande et à Trinité-et-Tobago. En 1982, un séminaire canado-chinois sur le transfert de technologie avait lieu à Beijing et à Shanghai. Les rencontres ont porté sur quatre secteurs intéressant tout particulièrement la Chine et le Canada: le pétrole et le gaz, la transformation et l'emballage des aliments, les transports et les communications.

\* Organisation des Nations Unies pour le développement industriel  
\*\* Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce  
\*\*\* Communauté des Caraïbes ou Marché commun des Caraïbes.

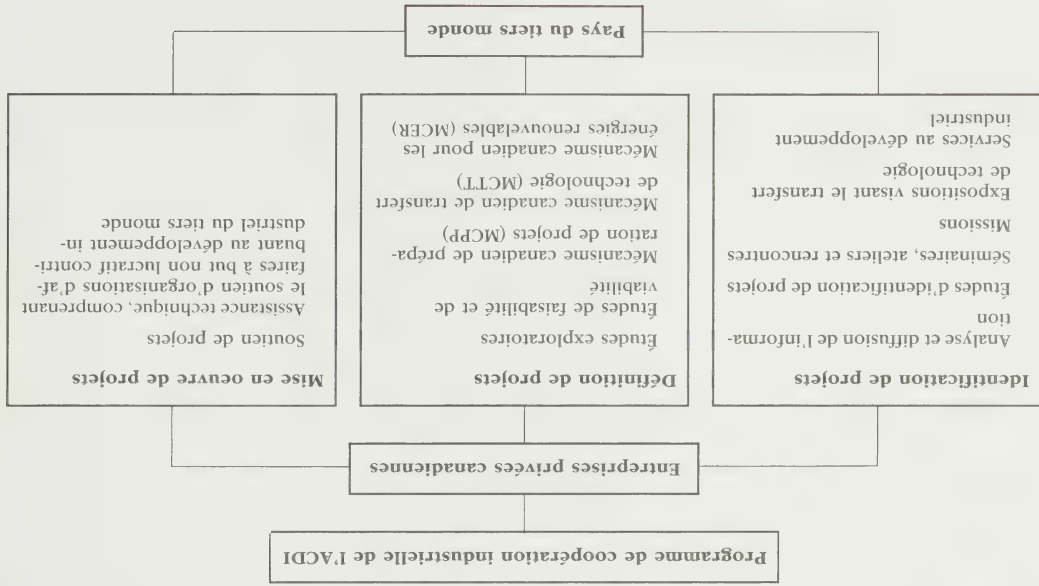


# L'éventail des activités de la Coopération industrielle

**L'entreprise privée et le développement**  
**Assistance offerte par l'ACDI**

Le Programme de coopération industrielle est né de la conviction profonde que l'entreprise privée du Canada a un rôle crucial à jouer dans le développement du tiers monde. L'ACDI a donc cherché à mettre non seulement des fonds mais aussi tout un éventail d'activités à la disposition des gens d'affaires.

Les fonctionnaires d'expérience chargés du Programme de coopération industrielle de l'ACDI peuvent aider les entreprises canadiennes à mener à bonne fin leurs plans et leurs idées de participation au développement et à la croissance industrielle des pays du tiers monde. L'aide financière qu'ils sont en mesure d'offrir s'inscrit dans les trois grandes catégories d'activités illustrées dans le tableau ci-après:



# Coopération industrielle

## Institutions financières internationales

Banque mondiale  
Société financière internationale  
Banque africaine de développement  
Banque asiatique de développement  
Banque de développement des Caraïbes  
Banque interaméricaine de développement  
Caribbean Basin Facility  
Fonds arabes

## Tiers monde

Technonet Asia  
Association of 'Thai Industries Jamaica Manufacturers' Association  
Greater Colombo Economic Commission  
Investment Promotion Bureau (Pakistan)  
Indian Investment Centre (New Delhi, New York)  
Association of Indian Engineering Industries  
Foreign Investment Advisory Committee (Sri Lanka)  
Association de l'industrie et du commerce des Caraïbes  
Federation of Indian Chambers of Commerce and Industries

## Secteur privé canadien

Chambre de commerce du Canada  
Conseil commercial Canada-Chine  
Association canadienne d'exportation  
Association des manufacturiers canadiens  
Conseil canado-arabe des gens d'affaires  
Groupe consultatif commercial Canada-Afrique  
Conseil des gens d'affaires Canada-Malaysia  
Association des ingénieurs-conseils du Canada  
Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada  
Conseil commercial et économique Canada-Pakistan  
Association canadienne pour l'Amérique latine et les Antilles  
Canadian Oilfield Manufacturers Association  
Conseil des gens d'affaires Égypte-Canada  
Service administratif canadien outre-mer  
Conseil des gens d'affaires Canada-Inde  
Association des importateurs canadiens  
Chambre de commerce Brésil-Canada  
World Trade Centre (Toronto)

## Gouvernements fédéral et provinciaux

Ministères de l'industrie des gouvernements provinciaux  
Ambassades et hauts-commissariats du Canada  
Ministère de l'Expansion industrielle régionale  
Société pour l'expansion des exportations  
Affaires extérieures — Direction générale de l'expansion du commerce

## Répertoire d'entreprises

### Réseaux dans le tiers monde

### En Amérique latine et dans les Antilles

### En Afrique et au Moyen-Orient

### En Asie

Ces organisations cherchent de diverses façons à faciliter l'établissement de liens d'affaires entre le Canada et le tiers monde. Ainsi, la Chambre de commerce du Canada (grâce à la Coopération industrielle) a dressé un répertoire de plus d'un millier de petites et moyennes entreprises du Canada que pourraient intéresser des initiatives de coopération dans le tiers monde.

La Coopération industrielle a noué des contacts multiples et variés qui ne cessent de s'étendre dans le tiers monde.

En Amérique latine, elle encourage directement les entreprises canadiennes qui veulent exploiter les possibilités présentes dans la région. Elle appuie également le travail de certaines organisations comme l'Association canadienne pour l'Amérique latine et les Antilles (CALA) et la Chambre de commerce Brésil-Canada. Pour ce qui est des Antilles, elle soutient, par l'entremise de la CALA, les activités de l'Association de l'industrie et du commerce des Caraïbes, dont les bureaux sont à la Barbade. Très bien renseignées, ces organisations constituent une précieuse source d'assistance technique pour le secteur privé en ce qui a trait aux entreprises en coparticipation et aux échanges commerciaux.

Des organisations comme le Conseil des gens d'affaires Égypte-Canada et l'Association canadienne d'exportation sont en mesure de prêter assistance et conseils pour des projets concernant l'Afrique et le Moyen-Orient. Les milieux canadiens des affaires et de l'industrie élargissent toujours davantage le cercle des pays avec lesquels ils collaborent dans ces deux parties du monde.

En Asie du Sud, la Coopération industrielle soutient, par l'intermédiaire de la Chambre de commerce du Canada, les activités menées par le Conseil des gens d'affaires Canada-Inde, le Conseil économique et commercial Canada-Pakistan et la Greater Colombo Economic Commission (Sri Lanka). Elle fait également porter ses efforts en Inde, en appuyant l'Association of Indian Engineering Industries.

Dans les pays de l'ANASE\*, le programme a réussi, directement ou par l'entremise d'organisations comme Technonet Asia et le Pacific Basin Economic Council, à accroître la participation des entreprises canadiennes. Des efforts sont en outre déployés, de concert avec le Conseil commercial Canada-Chine, pour faire connaître au milieu canadien des affaires les multiples possibilités de coopération industrielle qu'offre la République populaire de Chine.

\*L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est est formée du Brunei, de l'Indonésie, de la Malaisie, des Philippines, de Singapour et de la Thaïlande.

# Réseaux tissés par la Coopération industrielle

## Un trait d'union

Le gouvernement du Canada encourage et favorise l'initiative du secteur privé au moyen de divers programmes. La Coopération industrielle, qui constitue l'un de ces programmes, apparaît de plus en plus aux gens d'affaires comme un mécanisme innovateur qui peut rapidement leur servir de trait d'union avec les milieux industriels et commerciaux du tiers monde.

## Un catalyseur

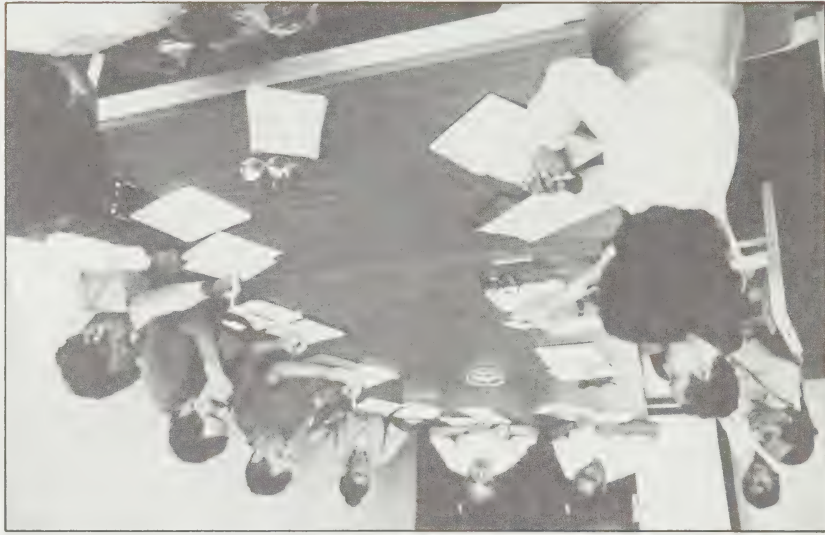
La Coopération industrielle joue un rôle de catalyseur dans l'instauration de liens de collaboration entre gens d'affaires du Canada et du tiers monde. Elle fait ainsi profiter les pays en développement de la technologie, du savoir-faire, des capacités de gestion, de l'esprit d'entreprise et des biens et services offerts par les Canadiens. En contrepartie, elle ouvre aux entreprises canadiennes une multitude de perspectives nouvelles dans le tiers monde.

## Un réseau extrêmement ramifié

La Coopération industrielle est en contact avec des chambres de commerce, des conseils de gens d'affaires et des associations commerciales, ainsi qu'avec le réseau des ministères et organismes des gouvernements fédéral et provinciaux. Elle s'emploie aussi à élargir les contacts du secteur privé à l'étranger en organisant des rencontres régionales, des missions d'investissement et des expositions visant le transfert de la technologie.

## Le réseau au Canada

La Coopération industrielle entretient des relations avec de nombreuses organisations clés au Canada. Citons la Chambre de commerce du Canada, l'Association canadienne d'exportation, l'Association des manufacturiers canadiens, l'Association des ingénieurs-conseils du Canada, la Canadian Oilfield Manufacturers Association et l'Association des manufacturiers d'équipement électronique et électronique du Canada.

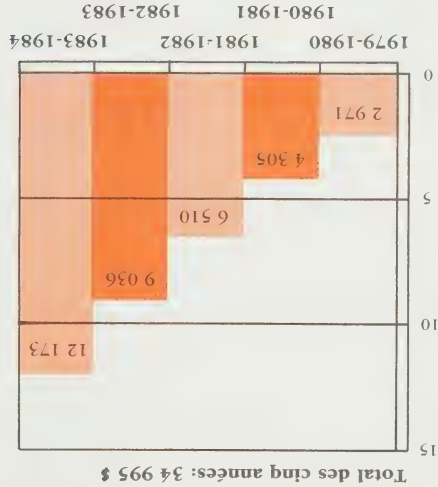


(Photo ACDI: David Barbour)

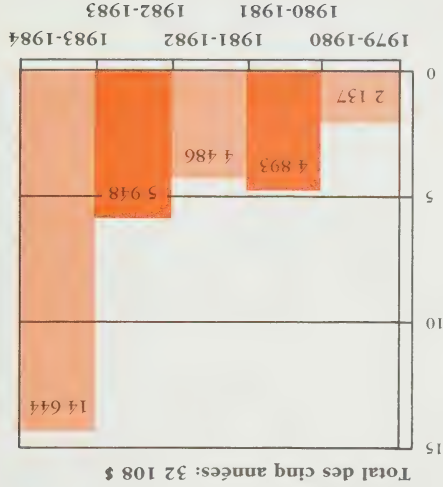
# Programme de coopération industrielle

Montants approuvés par région\*  
de 1979-1980 à 1983-1984  
(en milliers de \$)

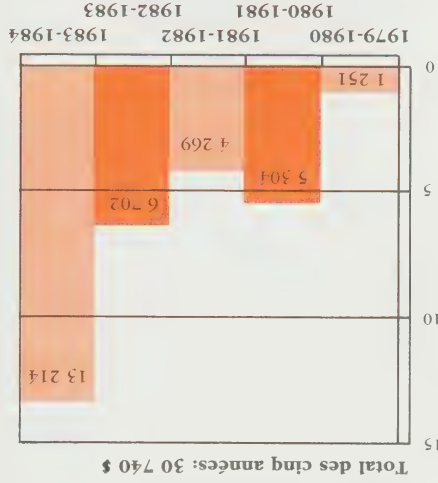
## Amériques



## Afrique



## Asie



## Total par année

Grand total: 97 843 \$

\* Les données des projets des firmes canadiennes et des institutions internationales qui englobent plus d'une région ont été distribuées au prorata entre les trois régions géographiques mentionnées.



# Les cinq années de croissance du programme

## Création

Répondant au besoin d'industrialisation du tiers monde et à la volonté du secteur privé canadien de percer sur de nouveaux marchés, le Canada lançait en 1971 un programme destiné à appuyer les initiatives des entreprises canadiennes. Il voulait les aider à s'implanter dans les pays en développement et à y étendre leurs activités en leur accordant Grandement encouragée par les résultats favorables obtenus, l'ACDI décidait d'élargir son activité dans ce domaine et mettrait sur pied, en septembre 1978, un Programme de coopération industrielle doté d'un budget de 460 000 dollars.

## Expansion rapide

En cinq ans à peine, la Coopération industrielle est passée d'un petit programme de 66 projets à un programme dynamique de plus de 600 projets. Depuis sa création le Programme de coopération industrielle a versé près de 100 millions de dollars en subventions à quelque 1 800 projets dans 97 pays du tiers monde. Les perspectives pour les cinq prochaines années laissent entrevoir une expansion encore plus mar-

quée de la Coopération industrielle à l'ACDI.

## Effet

## multiplicateur

Partout au Canada, les milieux d'affaires se montrent plus intéressés que jamais au tiers monde. À preuve: le nombre sans cesse croissant de projets que soutient la Coopération industrielle en Afrique, en Asie et dans les Amériques. L'effet multiplicateur qui en résulte a été et continuera d'être substantiel. Coentreprises unissant des partenaires du Canada et du tiers monde, accords de services consultatifs et techniques, transfert de technologie et augmentation des exportations des sociétés canadiennes, tels sont les résultats de l'intérêt manifesté par le secteur privé et de la création du Programme de coopération industrielle.

# Cinq années de progression remarquable!

**1983-1984**

De nouveaux sommets:  
une somme de 40  
millions de dollars  
répartie sur plusieurs  
années pour plus de  
600 projets.

La première initiative  
d'importance en Chine:  
un séminaire sur le  
transfert de technologie.

Expositions visant le  
transfert de technologie  
à Singapour et en  
Égypte. Des missions au  
Cameroun, en Inde, en  
Côte-d'Ivoire, au  
Pakistan, à Sri Lanka et  
en Thaïlande, et des  
missions en visite au  
Canada.

**1982-1983**

Une somme de 21,7  
millions de dollars est  
approuvée cette année-  
la en faveur de 406  
projets.

Des expositions  
régionales sont  
organisées: CANTEC 83  
à Trinité-et-Tobago,  
TEC-CAN-82 au Brésil,  
ANDI-CANEX 82 en  
Colombie, et d'autres.

Les premiers projets de  
services au développe-  
ment industriel sont  
lancés.

**1980-1981**

Le nombre de projets  
appuyés est porté à 298  
et le montant accordé, à  
14,5 millions de dollars.

CANEX 82, la première  
exposition montée par  
la Coopération in-  
dustrielle pour pro-  
mouvoir le transfert de  
la technologie, se  
détourne à Singapour.

Le Mécanisme canadien  
pour les énergies  
renouvelables (MCER)  
est établi (voir p. 17).

**1981-1982**

Une somme de 15,3  
millions de dollars est  
allouée à 396 projets.

**1979-1980**

À partir d'un budget de  
460 000 dollars en  
1978-1979, la Direction  
de la coopération in-  
dustrielle en arrive à ap-  
procher 128 projets  
d'une valeur de 6,4  
millions de dollars en  
1979-1980.

Faisant le trait d'union  
avec les gens d'affaires,  
le Mécanisme canadien  
de préparation de pro-  
jets (MCCP) est instauré,  
dans le but d'aider l'in-  
dustrie canadienne des  
experts-consults (voir p.  
17)

jets voient le jour.



## Partenaires accueillants

L'entreprise canadienne est reconnue comme étant progressiste et innovatrice, comme ayant beaucoup à offrir à des partenaires du tiers monde.

La plupart des pays en développement sont aux prises avec une multitude de problèmes dans leurs efforts pour faire progresser leur secteur industriel et commercial. Ils sont donc heureux d'accueillir les entreprises canadiennes qui veulent bien partager avec eux leurs idées, leur esprit d'invention, leur technologie et leur compétence en gestion. Les grandes entreprises bien connues ne sont cependant pas les seules en demande. Au Canada, ce sont bien souvent de petites entreprises, très modestes, qui savent lancer de nouveaux projets et de nouveaux produits sur le marché. Il en existe au moins 15 000 de ce genre. Beaucoup ont déjà commencé à s'intéresser au marché international. Beaucoup d'autres pourraient le faire.

## Débouchés prometteurs

Malgré la crise économique internationale, les pays du tiers monde présentent des débouchés extrêmement prometteurs.

Les économies des "nouveaux pays industriels" ont continué à progresser alors même que les économies du Canada et d'autres pays industrialisés donnaient des signes de stagnation et de récession. Le climat des investissements dans les pays en développement s'améliore donc constamment. Le champ d'action laissé à l'esprit d'initiative et d'entreprise est à toutes fins utiles illimité.

Le tiers monde présente un défi.

## Défis nouveaux

Les Canadiens prennent de plus en plus conscience de l'inévitable interdépendance mondiale. Beaucoup s'efforcent de mieux comprendre les caractéristiques culturelles, ethniques, religieuses et géographiques qui distinguent le Canada des pays du tiers monde. Les entreprises et les gens d'affaires du Canada, s'ils sont innovateurs et s'ils savent voir loin, considèrent ces différences non seulement comme un défi intéressant à relever, mais également comme une inspiration pour la création d'initiatives nouvelles.



# Favoriser des liens d'affaires entre le Canada et le tiers monde

## Transfert de technologie efficace

Les entreprises canadiennes sont un instrument privilégié du transfert de la technologie, peut-être même le moyen le plus efficace de développement industriel dans le tiers monde. En devenant partenaires dans les secteurs industriel et commercial, les pays du tiers monde et le Canada peuvent s'apporter des avantages réciproques. Ainsi, les pays en développement sont mieux à même de profiter de ce transfert de technologie qui est un élément déterminant de la création d'emplois, du remplacement des importations, des rentes de devises étrangères et du développement des ressources humaines.

## Relations économiques nouvelles

Les relations économiques avec les pays en développement amènent une plus grande prospérité pour le Canada. Des relations nouvelles, particulièrement dynamiques, se font jour avec les pays en développement. Au Canada, le secteur privé cherche de plus en plus à élargir le cercle de ses partenaires habituels que sont l'Europe, le Japon et les États-Unis, en se tournant désormais vers le tiers monde. Il se rend compte que différentes formes de coopération et — contreparties, accords de licence, ententes de coproduction et autres — sont possibles avec ces pays. Et il constate que la compétence et les services d'experts-conseils canadiens sont très en demande dans le monde, en ce qui touche aussi bien l'énergie, le développement et la santé que les techniques de conception, de commercialisation, de fabrication et de gestion.

(Photo ACDI: Crombie McNeill)





# Le Programme de coopération industrielle de l'ACDI

- L'objectif du Programme de coopération industrielle est d'inclure le secteur privé du Canada à participer davantage au développement et à la croissance industrielle du tiers monde.
- Il se veut ainsi un moyen de favoriser les diverses formes de collaboration, coentreprises et autres, qui peuvent profiter à la fois aux pays en développement et au Canada.
- Le Programme de coopération industrielle cherche donc à :
  - aider à l'établissement de contacts et de liens de coopération entre des entreprises canadiennes et des entreprises du tiers monde;
  - favoriser le transfert de technologie vers les pays en développement;
- offrir des incitations de pré-investissement aux Canadiens désireux de s'associer à des partenaires de pays en développement;
- donner de l'information sur les perspectives de coopération industrielle;
- appuyer l'organisation de missions, de visites et d'expositions propres à favoriser le transfert de technologie, ainsi que de séminaires réunissant des Canadiens et leurs partenaires du tiers monde, afin d'accroître l'incidence des initiatives canadiennes sur le développement du tiers monde; et
- aider les pays en développement à développer leurs capacités nécessaires à leur essor industriel.



(Photo ACDI: Paul Chiasson)

# Message de la présidente

D'ailleurs, la mise sur pied l'an dernier de la Direction générale de la Coopération avec le monde des affaires, dont la Coopération industrielle constitue la cheville ouvrière, témoigne bien de la haute importance que l'ACDI attache à ce programme. Ce sera, nous l'espérons, l'instrument d'une coopération accrue avec le secteur privé.



Margaret Catley-Carlson,  
présidente

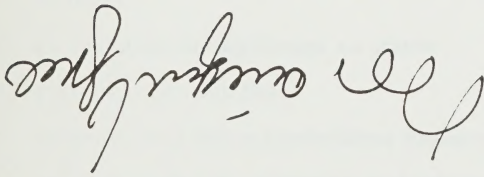
L'information présentée dans les pages qui suivent porte sur l'un des programmes les plus innovateurs de l'ACDI, dont le succès découle de la collaboration que sa mise en oeuvre a suscitée entre l'Agence et le secteur privé canadien.

La force du Programme de coopération industrielle tient à la qualité de l'accueil réservé aux initiatives d'entreprises canadiennes. Depuis sa création, ce programme aura permis à plus de 1500 entreprises de toutes les régions du Canada de percer dans de nouvelles sphères et sur de nouveaux marchés dans quelque 90 pays en développement, et de témoigner, ce faisant, de la persistance de cet esprit d'entreprise sans lequel notre pays n'aurait pu devenir ce qu'il est aujourd'hui.

Le programme a fourni aux entreprises canadiennes participantes l'occasion de partir au loin, à la conquête de défis nouveaux. L'aventure apparaît des plus prometteuses. À l'ACDI, nous sommes fiers de travailler en collaboration avec le secteur privé pour faire profiter le tiers monde du savoir-faire, des techniques et de leur tour la possibilité d'acquiescer des connaissances et une expérience précieuses. Nous ne pouvons que souhaiter voir cette collaboration s'intensifier.

# Message de la ministre

Après cinq années d'existence, le Programme de coopération industrielle se révèle être un modèle d'innovation et de réussite, du fait qu'il a été à la hauteur des attentes du secteur privé tant au Canada que dans le tiers monde. Pour les cinq prochaines années, j'ai bon espoir que nous saurons miser sur l'expérience acquise pour nous surpasser. Si vous avez des suggestions pour améliorer le programme, n'hésitez pas à nous en faire part.



Monique Vézina,  
ministre des Relations extérieures

Des pneus à recharger en Inde... une lutte à mener contre la pollution au Brésil... des fils électriques à fabriquer au Nigeria... des comp-tables à former dans les Caraïbes. Voilà un bref aperçu des activités auxquelles ont participé jusqu'ici des entreprises et des institutions du Canada et du tiers monde avec l'aide du Programme de coopération industrielle de l'ACDI. Mais l'éventail des besoins dans les pays en développement est beaucoup plus vaste.

S'il faut entendre par développement la recherche de l'autonomie par ses propres moyens, si les pays du tiers monde doivent parvenir un jour à satisfaire aux besoins les plus élémentaires de leurs populations, alors l'initiative personnelle et la participation du secteur privé ont un rôle des plus importants à jouer. Dans le tiers monde même, pour que les programmes de développement national portent vraiment fruit, l'entreprise et l'industrie locales se doivent de contribuer au progrès économique en intensifiant leur production de biens et de services. Au Canada, il importe d'obtenir la participation pleine et entière du secteur privé au développement mondial, afin que notre pays fournisse la meilleure contribution possible à cet égard et que se tisse parallèlement le réseau des relations économiques indispensables dans un monde où l'interdépendance s'accroît de jour en jour.

Le Programme de coopération industrielle encourage la réalisation de tous ces objectifs. En facilitant le rapprochement de sociétés du Canada et du tiers monde, il favorise l'investissement, les échanges commerciaux, les entreprises en coparticipation et le transfert des techniques, dans un esprit de solidarité et de coopération.

# Table des matières

2	Message de la ministre
3	Message de la présidente
4	Le Programme de coopération industrielle de l'ACDI
5	Pourquoi favoriser les liens d'affaires entre le Canada et le tiers monde?
8	Les cinq années de croissance du programme
11	Réseaux tissés par la Coopération industrielle
14	L'éventail des activités
19	La Coopération industrielle en action
25	Annexes:
	A. Contacts utiles
	B. Organigramme
	C. Nombre de projets et montants approuvés par région, 1979-1980 à 1983-1984
	D. Nombre de projets et montants approuvés par activité, 1979-1980 à 1983-1984

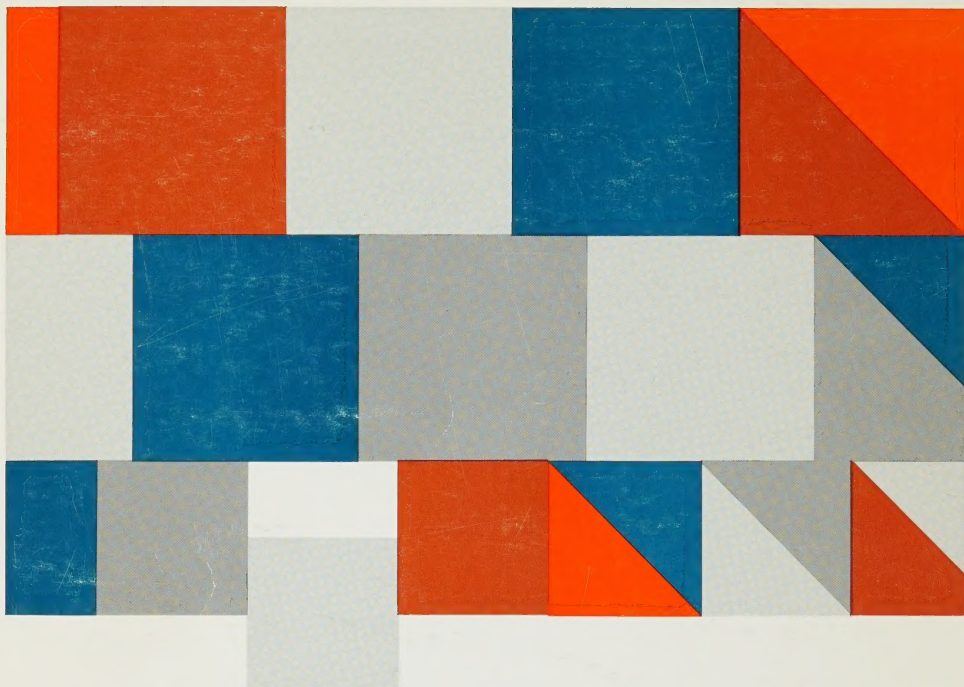


Recherche et rédaction: EDPRA Consulting Inc.  
Révision: David Prévost et Jim Holmes  
Conception graphique: Lucie Chantal

©Ministère des Approvisionnements et Services Canada 1985  
No. de cat.: E94-58 / 1985  
ISBN: 0-662-53581-2

Publié par la Direction générale des affaires publiques,  
Agence canadienne de développement international (ACDI),  
200, promenade du Portage,  
Hull (Québec),  
K1A 0G4

Février 1985



# Les entreprises canadiennes et le tiers monde à l'heure de la collaboration

